



İzmir İktisat Dergisi

İzmir Journal of Economics



DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ



DOKUZ EYLÜL UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

MAKALELER / ARTICLES

Syf. / Pgs

İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği Geçerlilik ve Güvenirlik Çalışması <i>The Validity and Reliability Study of "Depressed Mood at Work" Scale</i> Kemal EROGLUER	1-18
Fisher Denklemindeki Risk Primi Parametresinin Durum Uzak Modeli Ve Kalman Filtresi İle Tahmini: Türkiye Örneği <i>Estimation Of Risk Premium Parameters In The Fisher Equation By The State Space Model And Kalman Filter: Case Of Turkey</i> Levent ÖZBEK, Rezzan KAYAK ŞEN	19-33
Konteyner Taşımacılığı Pazarında Sürdürülebilir Liman Rekabetinin Belirleyicileri: Sistematik Literatür Araştırması <i>Determinants of Sustainable Port Competitiveness for Transit Container Market: A Systematic Literature Review</i> Sedat BAŞTUĞ, Soner ESMEER	34-52
Finans İşletmelerinin Stratejik Yönetim Bağlamında Misyon ve Vizyon İfadesi Bileşenlerine Göre Girişimcilik Özellikleri <i>Entrepreneurship Characteristics Of Financial Enterprises According To The Mission And Vision Expression Components In The Context Of Strategic Management</i> Necla KUDUZ, Mesut ATASEVER	53-76
Farklılaştırılmış Entegrasyon Modelleri ve Avrupa Birliği Vatandaşları Üzerindeki Etkileri <i>Models of Differentiated Integration and Their Effects On European Union Citizens</i> Özlem SEFER	77-91
Savunma Harcamasındaki Değişimlerin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Türkiye için Doğrusal Olmayan Eşbütünleşme Modeli ve Asimetrik Nedensellik Testi <i>Effects of Defense Spending Changes on Economic Growth: A Nonlinear Cointegration Model and Asymmetric Causality Test for Turkey</i> Cevat BİLGİN	92-109
Örgüt İçi Rekabetin Örgütsel Kıskançlığa Etkisinde Öz Saygının Rolü: Sivil Havaçılık Çalışanları Üzerine Bir Araştırma <i>The Role of Self-Esteem in the Effect of Intra-Organizational Competition on Organizational Jealousy: A Study on Civil Aviation Employees</i> Berat ÇİÇEK, İnan KAYNAK	110-134
Devlet, Piyasa ve Toplum: Karl Polanyi ve Friedrich A. Hayek Üzerine Bir İnceleme <i>State, Market and Society: A Study on Karl P. Polanyi and Friedrich A. Hayek</i> Mustafa GÜDER, Kürşad ATALAY	135-155
Facebook'ta Verilen Reklamların, Reklam Güvenilirliği ve Bilgilendiriciliği Üzerindeki Etkisinin Araştırılması <i>Investigation of the Effects of Advertising on Facebook on Reliability and Informativeness of Advertising</i> Saim Sabah KENDİR, İbrahim AYDIN, İbrahim Atilla KARATAŞ, Bulut DÜLEK	156-173
Türkiye'de Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Yeniden Gözden Geçirilmesi: Fourier Yaklaşımı <i>Revisiting of The Relationship Between Defense Expenditures and Economic Growth in Turkey: A Fourier Approach</i> Mustafa NAİMOĞLU, Sefa ÖZBEK	174-188
Varlık Fiyatlarında Spekülatif Fiyat Baloncuklarının Sağ Kuyruklu ADF Yöntemiyle Analizi <i>Analysis of Speculative Price Bubbles in Asset Prices Using the Right-Tailed ADF Method</i> Mert URAL	189-205
Impact of Macro Indicators on Istanbul Stock Exchange During Covid-19 Pandemic <i>Covid-19 Pandemi Döneminde Makro Göstergelerin Borsa İstanbul Üzerindeki Etkileri</i> Volkan KAYMAZ, Özlem Toplu YILMAZ	206-217
BİST Sigorta Endeksinde CRITIC Ve MULTIMOOSRAL Tekniklerine Dayalı Finansal Analiz <i>Financial Analysis Based on CRITIC and MULTIMOOSRAL Techniques in BIST Insurance Index</i> Osman PALA	218-235
Evaluation économique des coûts générés par le stress professionnel : cas d'un effectif de travailleurs de la wilaya de Bejaia (Algérie) <i>Mesleki Stresin Ortaya Çıkardığı Maliyetlerin Ekonomik Değerlendirmesi: Bejaia (Cezayir) Vilayetinde Çalışanlara İlişkin Bir Olgü</i> Nabil KANDI, Hamid KHERBACHI, Kâmil TÜĞEN	236-249
Technological Achievement of the World: An Update and Analysis of Countries, Continents and Periods <i>Dünya'nın Teknolojik Başarısı: Ülkelerin, Kıtaların ve Dönemlerin Güncellenmesi ve Analizi</i> Büşra AGAN	250-268

CİLT - VOLUME : 37 / SAYI - NO : 1 / YIL - YEAR : 2022



İZMİR İKTİSAT DERGİSİ / İZMİR JOURNAL OF ECONOMICS / CİLT - VOLUME : 37 / SAYI - NO : 1 / YIL - YEAR : 2022

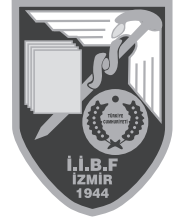
İzmir İktisat Dergisi

İzmir Journal of Economics



CİLT - VOLUME : 37 / SAYI - NO : 1
YIL - YEAR : OCAK - MART / JANUARY - MARCH 2022

ISSN : 1308 - 8173 / E-ISSN : 1308 - 8505



ISSN : 1308 - 8173
E-ISSN : 1308 - 8508

İZMİR İKTİSAT DERGİSİ

İZMİR JOURNAL OF ECONOMICS

Cilt / Volume : 37

Sayı / Number : 1

Yıl / Year : 2022



DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ YAYINLARI

İZMİR İKTİSAT DERGİSİ

Cilt: 37 Sayı: 1 Yıl: 2022

Yayın No:

ISSN: 1308-8173

E-ISSN : 1308-8508

Derginin Sahibi : Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına Prof. Dr. Hüseyin Avni EGELİ

Sorumlu Müdür : Doç. Dr. Üzeyir AYDIN

Yönetim Yeri : T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Buca 35160 İZMİR

Yayının Türü : Süreli - Yılda 4 sayı olarak yayınlanır.
Hakemli bir dergidir.

Editör* : Doç. Dr. Üzeyir AYDIN

Yayın Kurulu : Doç. Dr. Üzeyir AYDIN
Prof. Dr. Haluk EGELİ
Prof. Dr. Yunus Emre ÖZER
Doç. Dr. Barış SEÇER
Doç. Dr. Rabia Ece OMAV
Doç. Dr. Can AYDIN
Doç. Dr. Emre BİLGİN SARI
Doç. Dr. Mehmet ÇETİN
Dr. Öğr. Üyesi Başak KARŞIYAKALI
Araş. Gör. Dr. Eda KARAÇÖP
Araş. Gör. Cengiz Çağrı KABAKCI
Araş. Gör. Erdem ATEŞ

Sekreteryas : Suzan ARSLAN

Yazışma Adresi : İzmir İktisat Dergisi, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
Dokuzçeşmeler Yerleşkesi, Buca 35160 İZMİR
Tel: 0 (232) 420 41 80 / 10552 Fax: 0 (232) 420 17 89
<https://dergipark.org.tr/tr/pub/ije>
e-posta: ije@deu.edu.tr

Danışma Kurulu

Prof. Dr. A. Alpay Dikmen	Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Murat Demircioğlu	Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Alaeddin Tilelyioğlu	Çankaya Üniversitesi	Prof. Dr. Münevver Turanlı	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Prof. Dr. Ali Nazım Sözer	Yaşar Üniversitesi	Prof. Dr. N. Oğuzhan Altay	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Anja Luthy	Salzburg Üniversitesi	Prof. Dr. Neşe Songür	TODAİE
Prof. Dr. Asuman ALTAY	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Nilgün Kutay	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Azmi Yalçın	Çukurova Üniversitesi	Prof. Dr. Onur Ender Aslan	TODAİE
Prof. Dr. Banu Durukan Sali	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Özlem Önder	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Bedriye Saraçoğlu	Gazi Üniversitesi	Prof. Dr. Paul Barrett	Longwood Üniversitesi
Prof. Dr. C Berna Kocaman	Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Sabri Erdem	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Cengiz Yılmaz	Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Sebahat Kök	Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Claude Albagli	Panthéon-Assas (Paris-II) Uni.	Prof. Dr. Selahattin Güriş	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Dan Top	Valahia Targoviste Uni.	Prof. Dr. Semra Öncü	Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Daniel Labaronne	Bordeaux IV Üniversitesi	Prof. Dr. Serkan ODAMAN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Engin Özgül	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Sumru Altuğ	Koç Üniversitesi
Prof. Dr. Erinç Yeldan	Bilkent Üniversitesi	Prof. Dr. Şenay Üçdoğruk	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Erkan Işığışık	Uludağ Üniversitesi	Prof. Dr. Şevkinaz Gümüšoğlu	Yaşar Üniversitesi
Prof. Dr. Fatih Saygılı	Ege Üniversitesi	Prof. Dr. Utku Utkulu	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Filiz Giray	Uludağ Üniversitesi	Prof. Dr. Vahap Tecim	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. G. Cenk Akkaya	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Vassilios Kondylis	Athens Üniversitesi
Prof. Dr. Gönül Budak	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Vinko Kandzija	Rijeka Üniversitesi
Prof. Dr. H. Altan Çabuk	Çukurova Üniversitesi	Prof. Dr. Yaşar Özcan	Virginia Commonwealth U.
Prof. Dr. Hakan Yetkiner	İzmir Ekonomi Üniversitesi	Prof. Dr. Yaşar Uysal	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Harun Arıkan	Çukurova Üniversitesi	Prof. Dr. Yılmaz Esmer	Bahçeşehir Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Durucasu	Anadolu Üniversitesi	Prof. Dr. Yusuf Kıldış	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Hilmi Yüksel	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Yvon Gasse	Laval Üniversitesi
Prof. Dr. İpek Deveci	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Zeki Erdut	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. İsmail Mazgıt	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Zerrin T. Karaman	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Jülide Kesken	Ege Üniversitesi	Prof. Dr. Zeynep ARIKAN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Kaan Yaralıoğlu	Dokuz Eylül Üniversitesi	Doç. Dr. H. Seçil Fettahlıoğlu	K.Sütçü İmam Üniversitesi
Prof. Dr. Leon Olszewski	Wroclaw Üniversitesi	Doç. Dr. Hasan E. Temiz	Mersin Üniversitesi
Prof. Dr. M. Kemal Oktem	Hacettepe Üniversitesi	Doç. Dr. Selim ŞANLISOY	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Mine Tükenmez	Dokuz Eylül Üniversitesi		

İzmir İktisat Dergisi bilimsel/özgün araştırma makaleleri yayınlayan ve yılda dört kez yayınlanan hakemli bir dergidir. Bu dergide yayınlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlarına aittir. Dergide yayınlanan makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

Dergimiz aşağıdaki dizinlerde taranmaktadır :

ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı - DOAJ (Directory of Open Access Journals) - Index Copernicus International - JournalTOCs
ULRICHWEB - EconLit - CiteFactor - EconBib - DRJI (Directory of Research Journals Indexing)
Arastrimax (Sosyal Bilimler İndeksi) - ASOS (Sosyal Bilimler İndeksi) - Akademik Dizin

- İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği Geçerlilik ve Güvenirlik Çalışması** 1-18
The Validity and Reliability Study of "Depressed Mood at Work" Scale
Kemal EROĞLUER
- Fisher Denklemindeki Risk Primi Parametresinin Durum Uzay Modeli Ve Kalman Filtresi İle Tahmini: Türkiye Örneği** 19-33
Estimation Of Risk Premium Parameters In The Fisher Equation By The State Space Model And Kalman Filter: Case Of Turkey
Levent ÖZBEK, Rezzan KAYAK ŞEN
- Konteyner Taşımacılığı Pazarında Sürdürülebilir Liman Rekabetinin Belirleyicileri: Sistemik Literatür Araştırması** 34-52
Determinants of Sustainable Port Competitiveness for Transit Container Market: A Systematic Literature Review
Sedat BAŞTUĞ, Soner ESMER
- Finans İşletmelerinin Stratejik Yönetim Bağlamında Misyon ve Vizyon İfadesi Bileşenlerine Göre Girişimcilik Özellikleri** 53-76
Entrepreneurship Characteristics Of Financial Enterprises According To The Mission And Vision Expression Components In The Context Of Strategic Management
Necla KUDUZ, Mesut ATASEVER
- Farklılaştırılmış Entegrasyon Modelleri ve Avrupa Birliği Vatandaşları Üzerindeki Etkileri** 77-91
Models of Differentiated Integration and Their Effects On European Union Citizens
Özlem SEFER
- Savunma Harcamasındaki Değişimlerin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Türkiye için Doğrusal Olmayan Eşbütünleşme Modeli ve Asimetrik Nedensellik Testi** 92-109
Effects of Defense Spending Changes on Economic Growth: A Nonlinear Cointegration Model and Asymmetric Causality Test for Turkey
Cevat BİLGİN
- Örgüt İçi Rekabetin Örgütsel Kıskançlığa Etkisinde Öz Saygının Rolü: Sivil Havacılık Çalışanları Üzerine Bir Araştırma** 110-134
The Role of Self-Esteem in the Effect of Intra-Organizational Competition on Organizational Jealousy: A Study on Civil Aviation Employees
Beraat ÇİÇEK, İnan KAYNAK
- Devlet, Piyasa ve Toplum: Karl Polanyi ve Friedrich A. Hayek Üzerine Bir İnceleme** 135-155
State, Market and Society: A Study on Karl P. Polanyi and Friedrich A. Hayek
Mustafa GÜDER, Kürşad ATALAY
- Facebook'ta Verilen Reklamların, Reklam Güvenilirliği ve Bilgilendiriciliği Üzerindeki Etkisinin Araştırılması** 156-173
Investigation of the Effects of Advertising on Facebook on Reliability and Informativeness of Advertising
Saim Sabah KENDİR, İbrahim AYDIN, İbrahim Atilla KARATAŞ, Bulut DÜLEK
- Türkiye'de Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Yeniden Gözden Geçirilmesi: Fourier Yaklaşımı** 174-188
Revisiting of The Relationship Between Defense Expenditures and Economic Growth in Turkey: A Fourier Approach
Mustafa NAİMOĞLU, Sefa ÖZBEK

Varlık Fiyatlarında Spekülatif Fiyat Baloncuklarının Sağ Kuyruklu ADF Yöntemiyle Analizi 189-205

Analysis of Speculative Price Bubbles in Asset Prices Using the Right-Tailed ADF Method
Mert URAL

Impact of Macro Indicators on Istanbul Stock Exchange During Covid-19 Pandemic 206-217

Covid-19 Pandemi Döneminde Makro Göstergelerin Borsa İstanbul Üzerindeki Etkileri
Volkan KAYMAZ, Özlem Toplu YILMAZ

BIST Sigorta Endeksinde CRITIC Ve MULTIMOOSRAL Tekniklerine Dayalı Finansal Analiz 218-235

Financial Analysis Based on CRITIC and MULTIMOOSRAL Techniques in BIST Insurance Index
Osman PALA

Evaluation économique des coûts générés par le stress professionnel : cas d'un effectif de travailleurs de la wilaya de Bejaia (Algérie) 236-249

Mesleki Stresin Ortaya Çıkardığı Maliyetlerin Ekonomik Değerlendirmesi: Bejaia (Cezayir) Vilayetinde Çalışanlara İlişkin Bir Olgu
Nabil KANDI, Hamid KHERBACHI, Kâmil TÜĞEN

Technological Achievement of the World: An Update and Analysis of Countries, Continents and Periods 250-268

Dünya'nın Teknolojik Başarısı: Ülkelerin, Kıtaların ve Dönemlerin Güncellenmesi ve Analizi
Büşra AĞAN

ÖNSÖZ

İktisadi ve idari bilimler alanında özgün çalışmalarının yayımlandığı bir dergi olan "İzmir İktisat Dergisi" 'nin 37. Cilt 1. Sayısı ile karşınızdayız. 1986 yılında yayın hayatına başlayan dergimizin yeni sayısını sizlerle buluşturmanın gururunu yaşıyoruz.

Büyük bir özen, özveri ve dikkatle hazırladığımız bu sayımızda iki İngilizce bir Fransızca olmak üzere birbirinden değerli on beş adet makale yer almaktadır. İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeğinden Fisher Denklemindeki Risk Primi Parametresine, Sürdürülebilir Liman Rekabetinin Belirleyicilerinden Girişimciliğin Özelliklerine, Farklılaştırılmış Entegrasyon Modellerinden Savunma Harcamalarına, Öz Saygının Rolünden Devlet, Piyasa ve Toplum İncelemelerine, Facebook Reklamlarından Varlık Fiyatlarında Spekülatif Fiyat Baloncuklarına, Makro Göstergelerin Etkilerinden CRITIC Ve MULTIMOOSRAL Tekniklerle Finansal Analizlere, Mesleki Stresin Ortaya Çıkardığı Maliyetlerin Ekonomik Değerlendirmesinden Dünya'nın Teknolojik Başarısına kadar birçok konudaki özgün araştırmanın bu sayımızda yer alması akademik literatür için son derece önemlidir.

Gerek ulusal ve uluslararası birçok alan indeksi tarafından taranıyor olmamız gerekse akademik süreçlerin etkisi ile dergimize gelen makale sayısında artış gözlenmektedir. Dergimize olan ilginin çok yoğun olduğu ve günden güne artıyor olması dergimiz adına onur ve gurur kaynağıdır. ULAKBİM başta olmak üzere ulusal ve uluslararası birçok alan indeksi tarafından taranan dergimizin süreçlerini geliştirme, okunurluğunu ve atıf sayısını arttırma, uluslararası kabul gören diğer indekslerde taranır bir dergi seviyesine çıkarma yönünde doğru stratejilerle yoğun bir şekilde çalışmalarımız devam etmektedir. Ayrıca, bu güne kadar derginin sürdürülebilirliğin sağlanmasında katkısı olan tüm Editörlerimize, Editör Kurulu, Danışma Kurulu ve Yayın Kurulu Üyelerimize, tüm hakemlerimize, yazarlarımıza ve bizleri takip eden, görüş ve önerilerini sunan tüm meslektaşlarımıza teşekkür ediyor ve tüm ilgililerin ortaya koyduğumuz hedeflerimizi gerçekleştirmemizde değerli destekleriyle yanımızda olacağına inanıyoruz.

Dergimizin yeni sayılarında görüşmek dileğiyle...

Doç. Dr. Üzeyir AYDIN
Editör

İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği Geçerlilik ve Güvenirlik Çalışması

Kemal EROĞLUER¹

Özet

Bu çalışmada Quinn ve Shepard (1974) tarafından oluşturulan "Depressed Mood at Work" ölçeğinin Türkçeye uyarlanması yapılmıştır. Türkçeye "İş Yerinde Depresif Ruh Hali" olarak çevrilen ölçeğin geçerlilik ve güvenilirlik çalışması yapılmıştır. Çalışma, ilk aşamada orijinal metnin çevirisi, ikinci aşamada geçerlilikle ilgili çalışmalar ve son aşamada ise güvenilirlik ile ilgili analizler olmak üzere üç aşamada yapılmıştır. Ölçeğin Türkçeye uyarlanmasında Brislin (1970) tarafından önerilen yöntem kullanılmış, kapsam ve mantıksal geçerliliğinin kontrolünde uzman görüşüne başvurulmuş ardından yapı geçerliliği (faktör analizi) ile güvenilirliğin kontrolü yapılmıştır. Ankara'da vakıf üniversitelerinde çalışan 175 öğretim elemanı üzerinde yapılan araştırma sonucu elde edilen veriler analizlerle değerlendirilmiştir. Yapılan analizlerin sonucunda ölçeğin orijinal halinde olduğu gibi tek boyutlu olduğu ve faktör yüklerinin 0,514-0,814 arasında olduğu belirlenmiştir. DFA sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerlerinin referans değerler içinde bulunduğu, Cronbach Alpha değerinin 0,918 olduğu, güvenilirlik için gerekli olan diğer istatistiksel işlem ve değerlerin daha önce yapılmış çalışmalar ile uyumlu olduğu belirlenmiştir. Bu kapsamda Quinn ve Shepard (1974) tarafından geliştirilen "İş Yerinde Depresif Ruh Hali" ölçeğinin tek boyutlu yapısında ve ifadelerinde herhangi bir değişiklik yapılmadan Türkiye'de Sosyal Bilimler alanında yapılacak çalışmalarda güvenilir bir şekilde kullanılabilmesi sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar kelimeler: Depresif ruh hali, geçerlilik, güvenilirlik, ölçek

Jel Kodu: M10, M12, I10

The Validity and Reliability Study of "Depressed Mood at Work" Scale

Abstract

In this study, "Depressed Mood at Work" scale developed by Quinn and Shepard (1974) was adapted to Turkish. The validity and reliability of the scale which is translated to Turkish as "İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği" was conducted. The study was carried out in three stages. Translation of the original scale took place at first, studies conducted on the validity in the second stage, and analyses on the reliability was the last stage. In the adaption of the scale to Turkish, the method proposed by Brislin(1970) was used and regarding the control of the scope and logical validation an expert opinion was received and then eventually reliability was checked with construct validity. The data obtained as a result of the research conducted on 175 lectures who work for Foundation Universities in Ankara. As a result of the study, it was concluded that the scale was one-dimensional and factor loads were between 0,514-0,814. It was found that the goodness of fit values were among the reference values, the Cronbach's Alpha value was 0,918, and the other statistical values required for reliability were compatible with previous studies. In this context, it was concluded that the scale "Depressed Mood at Work" developed by Quinn and Shepard (1974) could be used reliably and unchangingly in the researches to be conducted in the field of social sciences in Turkey without any changes in the structure or in the question items of the scale.

Keywords: Depressed mood, validity, reliability, scale

Jel Codes: M10, M12, I10

ATIF ÖNERİSİ (APA): Eroğlu, K. (2022). İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği Geçerlilik ve Güvenirlik Çalışması. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(1). 1-18. Doi: 10.24988/ije.688300

¹ Doç.Dr., Milli Savunma Üniversitesi/Kara Harp Okulu, İşletme ve Yönetim Bilimleri Bölümü, Çankaya / ANKARA, Türkiye **EMAIL:** k.erogluer@yahoo.com.tr **ORCID:** 0000-0002-2456-5140

1. GİRİŞ

Sanayi devrimi ile birlikte dünya çapında toplumsal yaşam er veya geç, hızlı veya yavaş bir şekilde ama mutlaka değişime uğramış ve uğramaya devam etmektedir. Bu değişim, insan yaşamına pek çok kolaylıklar kazandırması yanında olumsuzlukları da beraberinde getirmiştir. Bu değişim insanoğlu var oldukça onun önlenemez merak ve araştırma isteği nedeniyle sürekli olarak devam edecek, olumlu ve olumsuz sonuçları insanoğluna yeni ufuklar açacaktır.

Depresyon günümüzde yaşanan gelişme ve değişimler nedeniyle insanın günlük yaşamını ve buna paralel olarak iş yaşamını düşünce ve davranış boyutunda olumsuz yönde etkileyen psikiyatrik bir bozukluk olarak kabul edilmektedir. Depresyonun tıbbi anlamda bir hastalıktan ziyade birden fazla alt grupta yer alan hastalıkların birleşimiyle oluştuğu belirtilmiştir (Savrun, 1999: 11).

Depresyon kavramı Latince “depressus” kelimesinden gelmekte ve Türkçede bunalım, çöküntü anlamında (TDK, 2019), tıbbi terminolojide ise “çökkünlük” şeklinde kullanılmaktadır.

Depresyon pek çok faktörden etkilenir. Bu faktörler arasında çoğunlukla, cinsiyet, yaş, medeni durum, sosyoekonomik durum, kişinin sosyal çevresi ve zamana bağlı değişim sayılabilir.

Örgüt yaşamında çalışanların olumsuz duygulara sahip olması, depresyona maruz kalmaları örgütün süreçleri ve işleyişi üzerinde olumsuz yönde etkiler yaratabilecektir. Çalışanların olumsuz duyguları örgüt iklimini, iş barışını, çalışanlar arası ilişkileri, çalışanların örgüte olan bağlılığını, ürün ve hizmet üretimini ve kalitesini, müşterilerle olan ilişkileri yanında dış çevre ile olan ilişkileri de olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

Bu çalışma ile Türkçe yazın alanında henüz kullanılmayan İş Yerinde Depresif Ruh Hali (Depressed Mood at Work) ölçeğinin Türkçeye çevrilmesi, geçerlilik ve güvenilirlik analizlerinin yapılarak örgütlerde çalışanların “depresif ruh hali”ni belirlemek üzere Türkçe literatüre kazandırılması amaçlanmıştır.

2. LİTERATÜR

İnsan ruhu ile ilgili düşünceler ve araştırmalar insanlık tarihi kadar eskidir. Ne olduğu görülmeyen ancak varlığı bilinen ruh, ilkçağ filozoflarından Aristoteles tarafından beden ile birlikte insanı oluşturan iki öğeden biri olduğu, insanda ruhun amaç, bedenine ise araç olduğu ifade edilmiştir (Kaya, 2014: 91).

Örgütlerin en değerli varlıklarından biri olan çalışanlar, insan olmanın kaçınılmaz bir sonucu olarak farklı zamanlarda, farklı şartlarda kimi zaman aynı şartlarda bile farklı duygulara ve duygusal durumlara sahiptirler. Çevresel şartlar kişinin ruh halini etkilediği gibi kimi zamanda kişinin ruh hali olayları ve içinde bulunulan durumları farklı algılamasına neden olmaktadır.

İngilizce literatürde geçen “Mood” kelimesi Türkçede “ruh hali”, “haleti ruhiye”, “ruhsal durum”, “mizaç, hal, keyif, duygu durum” anlamlarında kullanılmaktadır. Türkçede de yaygın olmamakla birlikte son zamanlarda benzer anlamda “Bugün modumda değilim.” gibi ifadelerde kullanılmaktadır. Ölçek çalışmasında “mood” kelimesi Türkçe karşılıklarından biri olan “ruh hali” anlamı esas alınarak kullanılmıştır.

Psikoloji alanının önemli bir kavramı olan depresyon ile ilgili pek çok tanımlama yapılmıştır. Budak (2000, 212) depresyonu kişinin uzun süre devam eden umutsuzluk hali ve hissi, kendini suçlama, karamsar olma, kendini değersiz hissetme, ilgisizlik, enerjisinin tükenmesi, uyku problemi, yeme bozuklukları ve intihar düşüncesi gibi kişiyi olumsuz yönde etkileyen semptomları gösteren çökkünlük durumu olarak tanımlamıştır (Belge, 2019: 13).

Depresyon kişilerin kalıtım ile getirdikleri özellikler yanında bazı kişilik özelliklerine göre de ortaya çıkabilir ve etkili olabilir. Kimi zaman hiçbir neden yokken kendisini çökkün hisseden kişinin biyolojik etkenlerden dolayı da depresyon yaşadığı söylenebilir.

Depresyon kavramı sanayileşme süreci ile birlikte insan yaşamını olumsuz etkileyen faktörlerin başında gelmektedir. Hayatın her alanında yaşandığı gibi iş yaşamını da beklenenin aksine olumsuz yönde etkileyen bir faktör olmasına karşın tedavisi mümkün görülmektedir. Tedavi edilmediği takdirde kişilerde hipertansiyon ve diyabet başta olmak üzere pek çok fiziksel rahatsızlığın ve bununla birlikte ruhsal rahatsızlıkların da başlıca nedenlerinden biri olarak görülmektedir.

Depresyonun ne olduğu ile ilgili bir ifadede depresyonun biyolojisi, depresyona yönelik uygulanan tedaviye verdiği tepki, genetik durumu ve prognozu dikkate alındığında karmaşık ve heterojen yapıya sahip psikolojik bir durum olduğu belirtilmiştir (Ören ve Gençdoğan, 2007: 86). Bu anlamda oldukça geniş bir çalışma alanına ve karmaşık bir yapıya sahip olan depresif bozukluklar her kişide farklı etkilere neden olduğu gibi değişik kültürlerde kişiler farklı şekillerde etkilenebilmektedir. Kişilerde depresif bozukluklara neden olan etkenler biyolojik ve psiko-sosyal faktörler olmak üzere iki grupta incelenmiştir. Biyolojik faktörler kapsamında genetik özellikler ile nörotransmitterler sayılmıştır. Psiko-sosyal faktörler kapsamında stres, büyük kayıplar, yoksulluk ve kişilik bozuklukları gibi nedenler sıralanmıştır (Belge, 2019: 16).

Örgütsel açıdan bakıldığında, örgütlerin stres kaynakları arasında kişilerarası ilişkiler, örgütün fiziki koşulları, örgütün izlediği politikalar ve örgütün yapısından kaynaklanan stresler sayılabilir (Luthans, 1992: 404). Örgüt içinde karşılıklı yardımlaşma ve desteğin yerine yıkıcı rekabetin olduğu, kurallara ve ortak değerlere uyum konusunda sorunlar yaşandığı, dedikodunun olduğu, çalışanların ve çalışanlarla üstleri arasında problemlerin yaşanması sonucu bireylerarası ilişkilerden kaynaklanan stresler ortaya çıkar. İş yerindeki zararlı maddeler ve bunların neden olduğu etkiler, ortamın aydınlatılması, sıcaklık durumu çalışan yoğunluğu ve ortamın gürültüsü ise iş yerinin fiziki koşullarının neden olduğu stres kaynakları arasında sayılabilir. Örgüt politikası kapsamında yer alan yetersiz iş tanımları, ücret eşitsizlikleri ve düşük ücret, performans değerlendirmelerinin uygun olmaması stres yaratan diğer etkenlerdir. Örgütsel yapıdan kaynaklanan stres faktörleri arasında merkeziyetçi bir yönetim tarzı, karar alma süreci, ileri derecede uzmanlaşma, iş yükünün sürekli olarak artması, çalışanların terfi ve kendini geliştirme imkânlarının çok az olması ile bürokratik engeller yapıdan kaynaklanan stres unsurlarıdır. Bu stres faktörleri, şiddeti ve sıklığına bağlı olarak çalışanların depresyona girmesine neden olur. Köksal ve Gençdoğan (2010, 163) depresyonun “duygu-durum (mood) değişikliği, belirti (semptom), belirtiler toplamı (sendrom) ya da hastalık” olarak çeşitli şekillerde tanımlandığını ve genellikle “ruhsal çöküntü”yü ifade ettiğini (Köknel, 1992) belirtmişlerdir. Bu dört grup stres faktörü ve bunlardan kaynaklanan depresyon iş yerinde çalışanların işe yabancılaşmalarına, işe devamsızlıklarının artmasına, istenmeyen iş kazalarının meydana gelmesine, çalışanların performanslarının düşmesine, faaliyetlerde etkinlik ve verimliliğin azalmasına ve işgücü devir oranının artmasına neden olabilecektir (Altan, 2018: 138).

Depresyonun çalışanlar üzerinde uzun vadede sağlık yönünden olumsuz etkileri olduğu gibi aynı zamanda onların iş yerlerinde devamsızlıkları ile etkinlik ve verimlilikleri üzerinde de olumsuz etkileri vardır (Gilmor ve Patten, 2007: 19). Bu nedenle kişilerde görülen depresif belirtiler ne seviyede olursa olsun dikkate alınmalı ve gerekli tedavi yapılmalıdır. Zira en düşük etki bile kişi üzerinde durağanlıktan mutsuzluğa kadar pek çok olumsuz duygu durumunun yaşanmasına neden olabilecektir. Bu durum “koruyucu ve önleyici ruh sağlığı hizmetleri” bakımından da ön plana çıkmaktadır (Özdel, Bostancı, Özdel ve Oğuzhanoglu, 2002).

Depresyon insanları genel ve ciddi olarak pek çok yönden etkiler. Düşük mod (ruh hali) bilinen semptomlarına ilave olarak konsantrasyon eksikliği, unutkanlık gibi depresyonun bilişsel semptomları da bu kapsamda değerlendirilir.

Depresyondan muzdarip olan kişilerin yaşamları boyunca korkutucu ve sorunlu deneyim yaşamış olma olasılıklarının depresyondan muzdarip olmayan diğer kişilere göre daha yüksek olduğu (Brown ve Harris, 1978) ve bu kişilerin çocukluklarında olumsuz olaylar yaşamış olma ihtimallerinin çocukluklarında olumsuz olay yaşamamış kişilere oranla daha yüksek (Brewin, Andrews ve Gotlib, 1993) olduğu belirtilmiştir. Depresif ruh haline sahip kişilerin olumsuz duygusal olayları daha kolay hatırladıkları buna karşın olumlu duygusal olayları daha zor hatırladıkları belirtilmiştir (Sevim, 2017: 9).

2.1 Literatürde Yer Alan Depresif Ruh Hali Ölçekleri

Depresyona yönelik yapılan pek çok araştırmada (Beck, Ward, Mendelson, Mock ve Erbaugh, 1961; McGiffin, Galatzer-Levy ve Bonanno, 2019; Zigmond ve Snaith, 1983) depresyonu ortaya çıkaran farklı nedenler belirtilmiş ve buna yönelik yapılan bir araştırmada Wisko ve Nolen-Hoeksema (2009) depresyonun kişinin genetik veya nörobiyolojik yapısındaki bozukluklardan ve genetik faktörlerden meydana geldiğini ifade etmişlerdir (Tuncer ve Dikmen, 2019: 2489).

Depresyonun belirlenmesine yönelik olarak yabancı literatürde yer alan çalışmalardan sınırlı sayıda ölçme çalışmasının (Beck ve Montgomery-Asberg) Türkçeye uyarlandığı belirtilmiştir (Tuncer ve Dikmen, 2019: 2850).

İş yerinde depresif ruh halinin ölçülmesine yönelik yapılan ilk ölçek çalışması Quinn ve Shepard (1974)' a aittir. Yazarlar tarafından geliştirilen depresif ruh hali ölçeği yapılan çeşitli çalışmalarda kullanılmıştır. Aynı ölçek Beehr (1976) tarafından yapılan çalışmada beş farklı örgütte 651 çalışan üzerinde uygulanmış, Spersman-Brown iç güvenirlilik katsayısı 0,71 olarak bulunmuştur.

Choi (2019, 150) tarafından yapılan iş yerinde dışlanma ve psikolojik sıkıntı arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik çalışmada depresif ruh hali ölçeği orijinal hali ile kullanılmıştır. Hurrell vd. (1984) polisler üzerinde strese yönelik yaptıkları çalışmada da bu ölçeği kullanmışlardır.

Depresyonun belirlenmesine yönelik kullanılan bir başka ölçek "Beck Depresyon Ölçeği" dir. Bu ölçek kişilerde depresyonun neden olduğu belirtileri ölçmek için Beck ve arkadaşları (1961) tarafından geliştirilmiştir. Beck Depresyon Ölçeği kişinin kendisini değerlendirdiği bir ölçektir. Bu ölçek 21 ifadeden oluşmakta ve Türkçeye uyarlanması 1988 yılında Hisli tarafından yapılmıştır (Yıldız, 2016: 462).

Klein, Lewinsohn, Seeley ve Rohde (2001) yaptıkları çalışmada depresyon üzerinde genetik faktörlerin etkisini incelemişlerdir. Buna göre kişinin birinci derece yakınlarında depresyon görülmüşse, depresyon görülmeyen diğer kişilere nazaran en az iki kat olmak üzere daha fazla depresyona yakalanma olasılığı olduğunu belirtmişlerdir.

Özer ve diğerleri (2001) yaptıkları araştırmada, psikiyatrik değerlendirmeye yönelik yapılan çalışmalarda değişime duyarlı ölçme araçlarının kullanılmasının uygun olacağı belirtmişlerdir. Burns (1996) tarafından geliştirilen "Burns Depresyon Ölçeği" de son zamanlarda yaygın olarak kullanılan güvenilir bir ölçme aracı olarak görülmektedir (Tuncer ve Dikmen, 2019: 2850).

Depresyonun değerlendirilmesine yönelik ölçeklerden diğeri de "Montgomery-Asberg Depresyon Değerlendirme Ölçeği" (MADÖ Montgomery-Asberg Depression Rating Scale/MADRS)dir. Bu ölçekte 65 ifade yer almakta ve farklı psikiyatrik belirtileri inceleyen "Comprehensive Psychopathological Rating Scale" (CPRS) isimli ölçekten oluşturulmuştur (Montgomery Asberg, 1979). Ölçek 1979'da Stuart A. Montgomery ve Marie Asberg tarafından oluşturulmuştur. Ölçek oluşturulurken 18-69 yaş arası gibi geniş bir yaş aralığında depresyonu olan hastalar üzerinde değerlendirilmiştir (Özer vd., 2001: 186).

Örgütler içinde buldukları çevre ile sürekli ilişki içinde olan dinamik yapılardır. Bu dinamizm zamanla yerini atalete bıraktığında, amaçlarından uzaklaştığında, vizyon oluşturamadığında ve

gelecek tam olarak planlanamadığında örgütlerin de tıpkı insanlar gibi depresyona girmiş olduğu düşünülür. Bu noktadan hareket eden Bilchik (2000, 38) 15 maddeden oluşan “Örgütünüz İçin Depresyon Kontrol Listesi” ni oluşturmuştur. Sezer (2011, 41) bu sorulardan yola çıkarak “Örgütsel Depresyon Ölçeği”ni geliştirmiştir.

Depresyonun değerlendirilmesine yönelik olarak kullanılan bir başka ölçekte “Hamilton Depresyonu Değerlendirme Ölçeği” (HDDÖ)’dir (Snaith, 1993). Hamilton (1960) tarafından geliştirilen ölçekte 17 madde yer almaktadır. Akdemir ve diğerleri (1996) tarafından Türkçe güvenilirliği ve geçerliliği yapılmış olan söz konusu ölçek, 17 maddeli formundan farklı formlarda da kimi zaman kullanılmıştır (Aydemir vd., 2006: 19).

Literatürde yer alan ölçek değerlendirildiğinde genellikle kişilerin depresyon ile ilişkisini belirlemeye yönelik oldukları görölmektedir. Çalışmanın kavramsal kısmında bu alanda önemli olduğu değerlendirilen ölçek çalışmaları kısaca incelenmiştir. Türkçe Literatüre kazandırmak üzere geçerlilik ve güvenilirlik çalışmaları yapılan “İş Yerde Depresif Ruh Hali Ölçeği” ile kişisel ve örgütsel depresyonun belirlenmesine yönelik geliştirilen ölçeklerle birlikte iş yaşamındaki çalışanların depresif ruh hallerini belirlemeye yönelik önemli bir katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

3. İş YERİNDE DEPRESİF RUH HALİ ÖLÇEĞİNİN GEÇERLİLİK VE GÜVENİRLİK ÇALIşMASI

3.1. Yöntem

Literatürde konuya katkı sağlayacağı değerlendirilen bu çalışmada “İş Yerde Depresif Ruh Hali Ölçeği”nin Türkçeye uyarlanması, geçerlilik ve güvenilirlik analizlerinin yapılması ve analizler esnasında yapılan işlemler ile analizler sonucunda elde edilen sonuçlara yönelik bilgiler verilecektir.

3.2. Çalışmanın Amacı

Yapılan bu çalışmada Quinn ve Shepard (1974) tarafından 1972 ve 1973 yıllarına yapılan bir çalışmada kullanılan “İş Yerde Depresif Ruh Hali Ölçeği”nin Türkçeye uyarlanıp, geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılarak Türkçe literatüre kazandırılması amaçlanmıştır.

3.3. İş Yerde Depresif Ruh Hali Ölçeği

“İş Yerde Depresif Ruh Hali Ölçeği” Quinn ve Shepard (1974) tarafından geliştirilmiş, tek boyutlu ve on ifadeden oluşan bir ölçektir. İfadeler arasında yer alan dört ifade, “İş yerinde kendimi mutsuz ve keyifsiz hissediyorum”, “İş yerinde hiçbir sebep olmaksızın yoruluyorum”, “İş yerinde kendimi tedirgin hissediyorum ve sakin olamıyorum” ve “İş yerinde normalde olduğumdan daha asabiyim” ifadeleri olumsuz anlamlı olduklarından analizler yapılırken ters kodlanmıştır. Yapılan tercüme çalışması sonucu elde edilen Türkçe çevirisi ile ölçeğin orijinal hali Ek’te sunulmuştur.

Quinn ve Shepard’ın (1974) çalışmalarında kullandıkları ölçeğin alfa katsayısı 0,77 olarak bulunmuştur. Aynı ölçeği kullanan Beehr (1976) çalışması sonucunda ölçek alfa katsayısını 0,71 olarak bulmuştur. Ölçeğin orijinal halinde ifadeler “1. Sıklıkla”, “2. Bazen”, “3. Nadiren”, “4. Hiçbir zaman” şeklinde 4’lü Likert olarak düzenlenmiştir.

3.4. Çalışmanın Sınırlılıkları

Çalışma 2019 yılında Ankara’da bulunan vakıf üniversitelerinde o dönemde görev yapan öğretim elemanları üzerinde yapılmış ve veriler 2019 yılında toplanmıştır. Uygulamanın yapıldığı dönem ve o dönemdeki çalışanlar araştırmanın kısıtlarını oluşturmaktadır. Çalışmanın yalnızca eğitim sektöründe yapılmış olması da ayrı bir kısıttır. Çalışmanın üretim, sağlık, bilişim veya telekomünikasyon gibi farklı sektörde, daha fazla katılımcı ile yapılması farklı sonuçlara ulaşılmasını sağlayabilir. Bu nedenle farklı sektörlerde, farklı zamanlarda ve farklı sayıda çalışana uygulanması gelecekte yapılacak çalışmalarda farklı sonuçların elde edilmesine neden olabilir. Uygulamaya 203

kişi katılmıştır. Uygulamanın ardından yapılan değerlendirmede 28 anket formunun katılımcılar tarafından eksik veya uygun bir şekilde doldurulmadığı tespit edildiğinden analizlere dâhil edilmemiştir. Analize 175 soru formu dâhil edilmiştir.

3.5. Çalışmanın Aşamaları

Çalışma üç aşamada gerçekleştirilmiştir. İlk aşamasında aşağıda ayrıntıları verilen “İş Yerde Depresif Ruh Hali Ölçeği”nin Türkçe uyarlaması yapılmıştır. Sonraki aşamada ölçeğin geçerlilik çalışmaları kapsamında mantıksal ve kapsam geçerlilikleri ile yapı geçerliliği incelenmiştir. Son aşamada güvenilirliğinin belirlenmesi için ihtiyaç duyulan istatistiksel değerler incelenmiştir.

3.5.1. İş Yerde Depresif Ruh Hali Ölçeğinin Türkçeye Uyarlanması

Orijinal dili İngilizce olan ölçeğin Türkçeye evrilmesinde Brislin ve diğerleri (1970) tarafından önerilen yöntem izlenmiştir. İfadelerin İngilizceden Türkçeye evrilmesi üniversitede görevli dört ğretim görevlisi tarafından yapılmıştır. İlk aşamada ğretim görevlileri birbirlerinden bağımsız olarak çevirileri yapmışlardır. Ardından Türkçe ğretim görevlisi tarafından diğer ğretim görevlilerinin yapmış oldukları çeviriler tek tek incelenerek birleştirilmiştir. Ölçeğin ortaya çıkan Türkçe son hali İngilizce ğretim görevlilerinden oluşan bir ekip tarafından tekrar İngilizceye çevrilmiştir. Çeviri işleminin ardından amacına uygun ölçmeyi sağlayıp sağlamadığını belirlemek amacıyla odak grup çalışması ile bir ön test yapılmıştır.

3.5.2. İş Yerde Depresif Ruh Hali Ölçeğinin Geçerliliğinin Kontrolü Amacıyla Yapılan İşlemler

Farklı bir dilden eviri yoluyla başka bir dile aktarılacak olan ölçek çalışmalarına yönelik olarak yapılması gereken işlemler arasında ölçeğin geçerliliğinin kontrol edilmesi yer almaktadır. Bu gereklilik sadece eviri yoluyla yeni ölçek elde etmede değil aynı zamanda yeni ölçek geliştirmede de kullanılır. Ölçeğin geçerliliğini belirlemeye yönelik izlenmesi gereken aşamalardan ilki ölçeğin kapsam, mantıksal ve yapı geçerliliğinin kontrol edilmesidir.

Kapsam ve mantıksal geçerliliğin kontrolü genellikle “uzman görüşü” yöntemi ile yapılmaktadır. Bu yöntemde 5-20 arasından konunun uzmanı olan kişilere ihtiyaç duyulmaktadır (Alpar, 2012). Bu alışmada İş Yerde Depresif Ruh Hali Ölçeğinin kapsam ve mantıksal geçerliliğinin kontrolü için 15 uzmanın görüşüne başvurulmuştur. Değerlendirmeyi yapacak uzmanlardan ölçekte yer alan 10 ifadenin Türkiye koşullarına göre değerlendirmeleri ve değerlendirmelerini “1. Gerekli”, “2. Gerekli ancak yetersiz” ve “3. Gereksiz” kriterlerine göre yapmaları istenmiştir. Alanında uzman olan akademisyenler tarafından yapılan değerlendirme sonuçları Tablo-1’de sunulmuştur.

Tablo 1: İş Yerde Depresif Ruh Hali Ölçeğinin İfadelerine İlişkin Uzman Görüşleri

İfadeler	Gerekli	Gerekli, ancak yetersiz	Gerekli değil
İSDERUH1	15	-	-
İSDERUH2	14	1	-
İSDERUH3	14	1	-
İSDERUH4	15	-	-
İSDERUH5	13	2	-
İSDERUH6	15	-	-
İSDERUH7	15	-	-
İSDERUH8	14	1	-
İSDERUH9	14	1	-
İSDERUH10	15	-	-

Tablo-1’de sunulan veriler yardımıyla her bir ifadenin kapsam geçerlilik oranı ve tek boyutun kapsam geçerlilik indeksi hesaplanmıştır. Analiz sonucunda İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeğinin hesaplanan her bir ifadenin kapsam geçerlilik oranı (KGO) ve orijinal halinde olduğu gibi tek boyutlu haliyle kapsam geçerlilik indeksi değerleri (KGİ) Tablo-2’de verilmiştir.

Tablo 2: İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeğinin Kapsam Geçerlilik Oranları ile Kapsam Geçerlilik İndeks Değerleri

İfadeler	Kapsam Geçerlilik Oranları (KGO)	Kapsam Geçerlilik İndeksi (KGİ)
İSDERUH1	1	0,921
İSDERUH2	0,87	
İSDERUH3	0,87	
İSDERUH4	1	
İSDERUH5	0,73	
İSDERUH6	1	
İSDERUH7	1	
İSDERUH8	0,87	
İSDERUH9	0,87	
İSDERUH10	1	

Tablo-2’de sunulan veriler incelendiğinde tüm ifadelerin $\alpha=0,05$ anlamlılık düzeyinde ölçekte yer alması gerektiği görülmektedir (KGO>0,62 ve KGİ>0,67). KGO ve KGİ değerleri ve bu değerlere göre yapılan sınıflandırma Alpar (2012, 414) tarafından belirtilmiştir.

3.5.3. Açıklayıcı Faktör Analizi

İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeğinin yapı geçerliliğini belirlemek amacıyla, açıklayıcı faktör analizinin yapılması literatürde önerilen yöntemler arasında yer almaktadır. Analizde kullanılan veriler 2019 yılında Ankara’da bulunan vakıf üniversitelerinde görevli 203 akademisyene uygulanan anketlerden analize uygun 175 tanesinin incelenmesi ile elde edilmiştir. Akademisyenlerin her bir ifadeye yönelik cevaplarıyla ilgili betimleyici istatistik sonuçları Tablo-3’te verilmiştir.

Tablo 3: İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği Betimleyici İstatistikleri (N=175)

İfadeler	Ortalama	Std. Sapma	N
İSDERUH1	3,57	1,01	175
İSDERUH2	3,55	1,04	175
İSDERUH3	3,76	0,93	175
İSDERUH4	3,12	1,01	175
İSDERUH5	3,82	0,79	175
İSDERUH6	3,20	1,12	175
İSDERUH7	3,60	0,77	175
İSDERUH8	3,54	0,98	175
İSDERUH9	3,44	0,97	175
İSDERUH10	3,82	0,90	175

Açıklayıcı faktör analizi kapsamında; varsayımların sağlanması, faktörlenme durumunun belirlenmesi, faktör çıkarma yönteminin belirlenmesi, yamaç grafiğinin çizilmesi ve incelenmesi, faktör döndürme yöntemlerinin kullanılması verilerin yorumlanması ve son olarak maddelerin faktör yapılarını düzenleme ve yeniden uygulama adımları uygulanmasının gerekli olduğu belirtilmiştir (Alpar, 2012).

Açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizinden önce literatürde verilerin çok değişkenli normal dağılım gösterip göstermediğinin kontrol edilmesi önerilmektedir (Alpar, 2012). Bu kapsamda verilerin çok

değişkenli normal dağılım gösterip göstermediğini belirlemek üzere R programlama dilinde analiz yapılmıştır. Analizlerde readxl ve MVN paket ve kütüphaneleri kullanılmıştır. Aşağıda verilen analiz sonuçlarına göre verilerin çok değişkenli normal dağılım gösterdiği belirlenmiştir.

Tablo 4: R Programlama Dilinde Yapılan Çok Değişkenli Normal Dağılım Analiz Sonuçları

R Kodları	install.packages("readxl") library(readxl) install.packages("MVN") library(MVN) a=read_excel("C:/Users/kerogluer/Desktop/DRH50.xls", sheet = "Sayfa1") b=read_excel("C:/Users/kerogluer/Desktop/DRH175.xls", sheet = "Sayfa1") result <- mvn(data = a, mvnTest = "hz") result1 <- mvn(data = b, mvnTest = "hz") result\$multivariateNormality result1\$multivariateNormality			
N=50	Test HZ	p value	MVN	
1 Henze-Zirkler	11.752242	0.12*	YES	
N=175	Test HZ	p value	MVN	
1 Henze-Zirkler	9.438051	0.09*	YES	

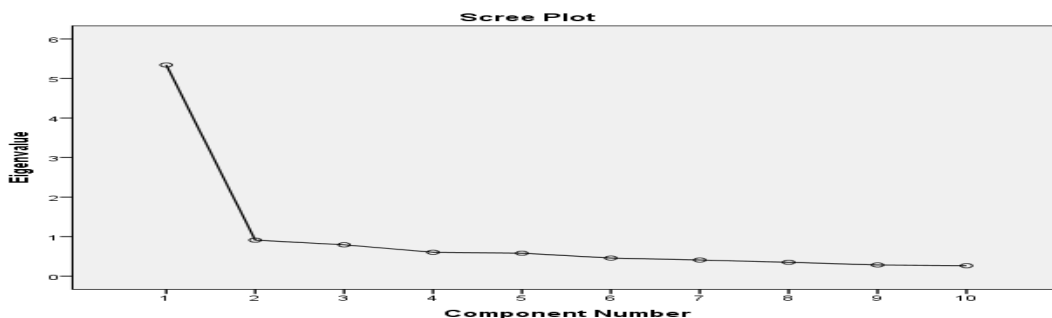
Uygulama sonucu elde edilen verilerin faktörlenebilirliği kontrol edilmiştir. Bu kapsamda literatürde yaygın olarak kullanılan Kaiser-Meyer-Olkin testi ile Bartlett's testi uygulanmıştır. Analiz neticesinde elde edilen veriler Tablo 5'de sunulmuştur.

Tablo 5: KMO ve Bartlett's Testi Sonuçları

Testler	İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği (N=175)	
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)	0,914	
Bartlett's Küresellik Testi	Ki-kare	849,636
	sd	45
	p	0,000

Tablo-5'te sunulan test değerleri incelendiğinde KMO değerinin çok iyi seviyede (0,90-0,99 çok iyi seviye) ve Bartlett's Küresellik Testi değerinin ise anlamlı olduğu ($p(0,000)<0,05$) görülmektedir. KMO değeri, değişkenlerin birbirini yakın tahmin etme gücünün olduğunu; Bartlett küresellik testinin sonucu ise değişkenler arasında yeterli seviyede ilişki olduğunu ifade etmektedir (Durmuş vd., 2013). Faktörlerin belirlenmesine yönelik olarak "temel bileşenler analizi" kullanılmıştır. Bu analiz ile açıklayıcı faktör analizine tabi tutulan verilerin kaç faktör altında birleştiği belirlenmektedir. Bu çalışmada "Yamaç Grafiği" kullanılmıştır. Yamaç grafiği verilerin kaç faktör altında toplandığını görsel olarak da göstermesi bakımından tercih edilmiştir. İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği uygulaması sonucu ölçeğin orijinal halinde olduğu gibi faktörlerin tek boyut altında toplandığı görülmüştür. Analiz sonucu ulaşılan yamaç grafiği Şekil 1'de sunulmuştur.

Şekil 1: İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği Yamaç Grafiği



Şekil-1’de sunulan grafik incelendiğinde, İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeğine ait verilerin tek boyutta toplanması gerektiği görülmektedir. Bu sonuç, İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeğinin orijinal halinde olduğu gibi tek boyut altında toplanması gerektiğini ifade eder. Bu analizle birlikte elde edilen sonucun diğer analizlerle de desteklenmesi gereklidir.

Yapılan analiz sonucunda elde edilen yamaç grafiğine göre ölçeğin tek boyut altında toplandığı görülmüş ve bu boyut altında bulunan tüm ifadelerin faktör yükleri hesaplanmıştır. Ölçeğe ilişkin faktör yükleri Tablo 6’da sunulmuştur.

İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği ifadelerinin kaç boyut altında toplandığı ve ifadelerin faktör yüklerini belirlemek üzere faktör analizi yapılmıştır.

Tablo 6: İfadelerin Faktör Yükleri

İfadeler	Faktör Yükleri (N=175)
İSDERUH1	0,811
İSDERUH2	0,743
İSDERUH3	0,814
İSDERUH4	0,741
İSDERUH5	0,647
İSDERUH6	0,800
İSDERUH7	0,514
İSDERUH8	0,771
İSDERUH9	0,778
İSDERUH10	0,633

Analiz sonucunda tüm ifadelerin orijinal ölçekte olduğu gibi tek faktör altında toplandığı görülmüştür. İfadelerin faktör yüklerinin Tablo 6’da belirtildiği gibi 0,514-0,814 aralığında bulunduğu belirlenmiştir. Elde edilen bu değerler faktör yüklerinin iyi seviyede olduğu ve İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeğinin ifadelerinin tek boyut altında toplandığını ifade etmektedir. Açıklayıcı faktör analizinde ifadenin bir boyut altında olabilmesi için faktör yükünün 0,3 ve üzerinde olması gerektiği belirtilmiştir (Alpar, 2012). Analiz sonucunda elde edilen faktör yükleri bu şartı sağladığından faktör yüklerinin bu ölçek için uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeğinde ifadelerinin her birinin toplam varyansın ne kadarını açıkladığına yönelik yapılan analiz ve ulaşılan sonuçlar Tablo-7’de sunulmuştur.

Tablo 7: İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği İçin Açıklanan Toplam Varyans (N=175)

Fak.	Özdeğerler					
	Top.	% Var.	% Kümülatif	Top.	% Var.	% Kümülatif
1	5,342	53,418	53,418	5,342	53,418	53,418
2	0,912	9,118	62,536			
3	0,794	7,936	70,472			
4	0,605	6,046	76,518			
5	0,581	6,217	85,351			
6	0,458	4,583	86,913			
7	0,409	4,085	90,998			
8	0,352	3,516	94,514			
9	0,284	2,835	97,349			
10	0,265	2,651	100,000			

Tablo 7’de yer alan değerler incelendiğinde, ölçek ifadelerinin bir boyut altında toplandığı ve bu faktörün toplam varyansın %53,42 düzeyinde açıkladığı belirlenmiştir. Ulaşılan bu sonucun literatürde yapılan benzer çalışmalar ile karşılaştırıldığında yeterli seviyede olduğu değerlendirilmiştir.

3.5.4. Doğrulayıcı Faktör Analizi

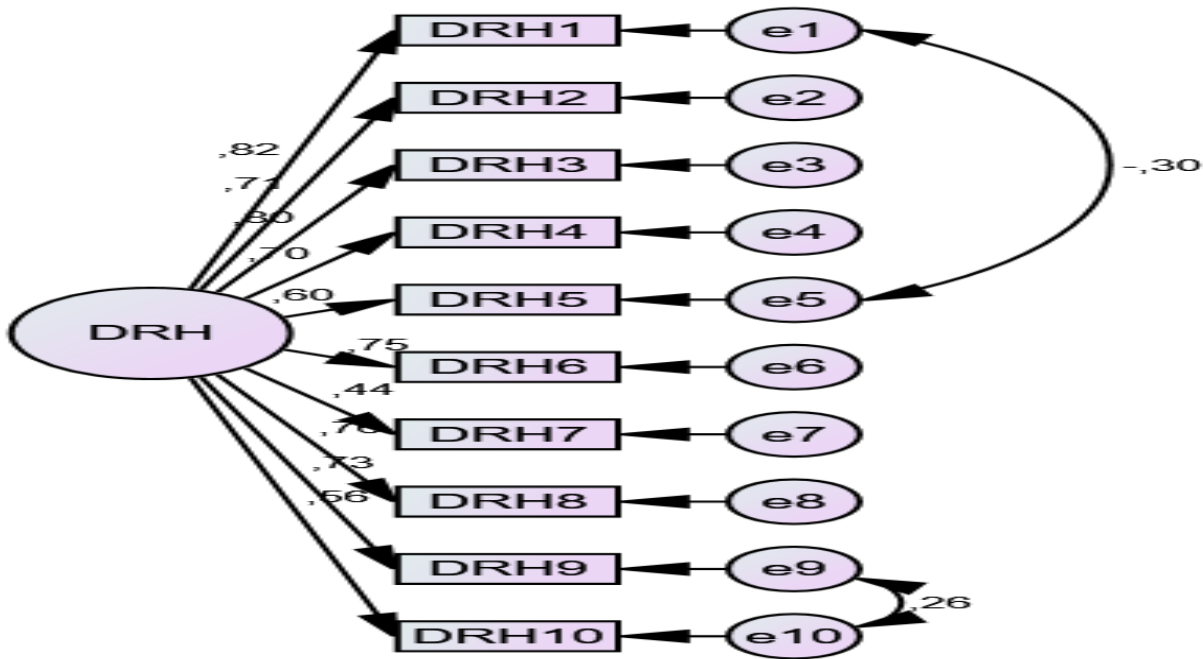
İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeğinin yapı geçerliliğini kontrol etmek amacıyla yapılan açıklayıcı faktör analizinin ardından elde edilen verilerin uyumunun değerlendirilmesi amacıyla doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Bu analiz ile uyum iyiliği istatistik değerleri hesaplanmıştır. Yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonuçları Tablo-8’de ve Şekil-2’de sunulmuştur.

Tablo 8: İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği DFA ve Uyum İyiliği Değerleri

CMIN	RMR	GFI	AGFI	CMIN/DF	NFI	CFI	RMSEA
59,935	0,037	0,938	0,896	1,816	0,931	0,967	0,068

* RMSR: Root Mean Square of Residuals (Hataların Ortalama Karekökü); RMSEA: Root Mean Square Error of Approximation (Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü); TLI: Tucker-Lewis Index (Tucker-Lewis İndeksi); CFI: Comparative Fit Index (Karşılaştırmalı Uyum İndeksi).

Şekil 2: İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği DFA



Tablo-8’de doğrulayıcı faktör analizinin sonuçları yer almaktadır. Analiz sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerlerinin literatürde belirtilen referans değerleri arasında yer aldığı tespit edilmiştir. Değerlendirmeler Karagöz (2019) tarafından yayınlanan eserinde yer alan uyum iyiliği değerlerine göre yapılmıştır.

3.5.5. İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeğinin Güvenirliğinin Kontrolü

İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeğinin güvenilirlik analizi kapsamında literatürde Cronbach’s Alpha katsayısı değeri ile ölçek maddelerine ait dört farklı değer incelenmesi önerilmektedir. Bu kapsamda “madde silindiğinde ölçek ortalaması”, “madde silindiğinde ölçek varyansı”, “madde silindiğinde Cronbach’s alpha katsayısı”, “düzeltmiş madde bütün korelasyon” ve “çoklu korelasyon

katsayısı” değerlerinin incelenmesi gerekmektedir. Bu maksatla ölçeğin Cronbach’s Alpha katsayısı değerleri Tablo-9’da sunulmuştur. Tablo-10’da ölçekte yer alan ifadelerle ilişkin “madde silindiğinde ölçek ortalaması”, “madde silindiğinde ölçek varyansı”, “madde silindiğinde Cronbach’s Alpha katsayısı”, “düzeltmiş madde bütün korelasyon” ve “çoklu korelasyon katsayısı” değerleri sunulmuştur.

Tablo 9: Güvenirlilik İstatistikleri

Cronbach’s Alpha	Standardize Edilmiş İfadelerin Cronbach’s Alpha Değeri	İfade Sayısı
0,918	0,918	10

Tablo-9’da sunulan Cronbach’s Alpha katsayısı incelendiğinde katsayı değerinin oldukça iyi seviyede olduğu belirlenmiştir. Literatürde Tablo-10’da sunulan Cronbach’s Alpha katsayısı değerleri ile hesaplanan değerler arasında bir karşılaştırma yapıldığında, ölçeğin oldukça güvenilir değerlerde olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 10: Cronbach’s Alpha Katsayısı Referans Değerleri

Cronbach’s Alpha	Açıklama
0,80-1,00	Geliştirilen test/ölçek yüksek güvenilirliğe sahiptir.
0,60-0,79	Geliştirilen test/ölçek oldukça güvenilirdir.
0,40-0,59	Geliştirilen ölçeğin güvenilirliği oldukça düşüktür.
0,00-0,39	Geliştirilen test/ölçek güvenilir değildir.

Kaynak: Alpar R. (2012), Uygulamalı İstatistik ve Geçerlilik-Güvenirlilik, Detay Yayıncılık, Ankara.

Tablo 11: Diğer Güvenirlilik İstatistikleri

	Madde Silindiğinde Ölç. Ort.	Madde Silindiğinde Ölç. Var.	Düzeltilme Madde Bütün Korelasyon	Çoklu Korelasyon Katsayısı	Madde Silindiğinde Cronbach’s Alpha Katsayısı
İSDERUH1	32,000	41,434	0,807	0,686	0,903
İSDERUH2	31,703	41,835	0,783	0,708	0,904
İSDERUH3	31,722	42,469	0,779	0,725	0,905
İSDERUH4	32,222	41,572	0,773	0,687	0,905
İSDERUH5	31,389	46,619	0,619	0,521	0,914
İSDERUH6	32,259	42,082	0,657	0,478	0,913
İSDERUH7	31,629	46,124	0,599	0,413	0,915
İSDERUH8	31,907	43,671	0,660	0,585	0,911
İSDERUH9	32,000	42,566	0,744	0,623	0,906
İSDERUH10	31,667	45,132	0,541	0,539	0,918

Ölçeğin güvenilirliğinin değerlendirilmesi kapsamında Tablo-11’de sunulan ölçekte yer alan ifadelerle ilişkin “madde silindiğinde ölçek ortalaması”, “madde silindiğinde ölçek varyansı”, “madde silindiğinde Cronbach’s alpha katsayısı”, “düzeltmiş madde bütün korelasyon” ve “çoklu korelasyon katsayısı” değerleri incelendiğinde ölçeğin oldukça güvenilir değerlere sahip olduğu belirlenmiştir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği ile ilgili yapılan bu çalışmada Quinn ve Shepard (1974)’ın geliştirdiği ölçeğin Türkçeye uyarlanması, geçerlilik ve güvenilirlik çalışmasının yapılması amaçlanmıştır. Türkçeye uyarlama çalışması belirli aşamalar takip edilerek yapılmıştır. İlk aşamada

“Depressed Mood at Work” ölçeği İngilizceden Türkçeye çevrilmiştir. Sonraki aşamada ölçeğin geçerliliğine yönelik analizler yapılmıştır. Son aşamada ölçeğin güvenilirliğini belirlemeye yönelik analizler yapılmıştır.

İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği orijinal çalışmada tek boyutlu ve 10 ifadeden oluşmaktadır. Ölçekte yer alan ifadeler alanında uzman kişilerin desteği ile Türkçeye çevrilmiştir. Ölçeğin Türkçe literatürde kullanılabilmesi amacıyla uzman görüşünden yararlanılarak uygulanabilirliğini belirlemek üzere madde analizleri yapılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre ölçeğin boyutunda ve ölçekte yer alan ifadelerde bir değişiklik yapılmadan kullanılabilmeği sonucuna ulaşılmıştır.

Ölçeğin yapı geçerliliğini belirlemek amacıyla açıklayıcı ve doğrulamayı faktör analizleri yapılmıştır. Yapılan açıklayıcı faktör analizine göre ölçek ifadelerinin orijinal halinde olduğu gibi tek boyut altında toplandığı ve ifadelerin faktör yüklerinin 0,514-0,814 arasında değiştirdiği belirlenmiştir. Ölçekte yer alan ifadelerin toplandığı tek boyutun toplam varyansın %53,42’sini açıkladığı görülmüştür. Elde edilen sonuç literatürde yapılan çalışmalarla paralellik göstermektedir. Doğrulamayı faktör analizi neticesinde ulaşılan uyum iyiliği değerlerinden bazıları CMIN 59,935; RMSEA 0,068; CFI 0,967; NFI 0,931; CMIN/DF 1,816; RMR 0,037; GFI 0,938 olarak belirlenmiştir. Elde edilen değerlerin literatürde yer alan referans değerlerine uygun olduğu belirlenmiştir.

Güvenilirlik analizinde Cronbach’s Alpha katsayısı ile birlikte Tablo 11’de yer alan “Madde Silindiğinde Ölçek Ortalaması”, “Madde Silindiğinde Ölçek Varyansı”, “Düzeltilmiş Madde Bütün Korelasyonu”, “Çoklu Regresyon Katsayısı” ve “Madde Silindiğinde Cronbach’s Alpha Katsayısı” değerleri incelenmiştir. Yapılan analiz sonucunda Cronbach’s Alpha katsayısı 0,918 olarak belirlenmiştir. Ölçeğin analizler sonucu elde edilen değerleri göz önüne alındığında ve literatürde yer alan bazı çalışmalarda elde edilen sonuçlarla kıyaslandığında güvenilir bir ölçek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışma kapsamında yapılan analizlerden elde edilen sonuçların tümü değerlendirildiğinde İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği’nin Türkiye’de Sosyal Bilimler yazın alanında güvenilir bir şekilde kullanılabilmeği belirlenmiştir. Yapılacak diğer çalışmalarda ölçek kullanılırken öncelikle doğrulamayı faktör analizinin yapılması elde edilen sonuçların değerlendirilerek çalışmaya devam edilmesinin uygun olacağı değerlendirilmektedir.

KAYNAKÇA

- Alpar, R. (2012). Uygulamalı istatistik ve geçerlik güvenirlik, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Altan, S. (2018). Örgütsel yapıya bağlı stres kaynakları ve örgütsel stresin neden olduğu başlıca sorunlar. *Stratejik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(3), 137-158.
- Aydemir, Ö., Aytuner D. ve İlkin İ. (2006). Hamilton depresyonu değerlendirme ölçeği yapılandırılmış görüşme kılavuzu mevsimsel duygu durumu bozukluğu versiyonu'nun güvenirlik ve geçerliliği. *Psychiatry in Türkiye*, 8(1), 18-21.
- Beck, A.T. (1961). An inventory for measuring depression. *Arch Gen Psychiatry*, 4, 561- 571.
- Beck, A. T., Ward, C., Mendelson, M., Mock, J. ve Erbaugh, J. (1961). Beck depression inventory (BDI). *Arch Gen Psychiatry*, 4(6), 561-571.
- Beehr, T. A. (1976). Perceived situational moderators of the relationship between subjective role ambiguity and role strain. *Journal of Applied Psychology*, 61(1), 35-40.
- Belge, J. (2019). Bir grup yetişkinde depresif semptomlar, anksiyete semptomları ve belirsizliğe tahammülsüzlük arasındaki ilişkinin belirlenmesi. Yüksek Lisans Tezi Gelişim Üniversitesi SBE. İstanbul.
- Bilchik, G. S. (2000). Organizational depression. *H&HN. Hospitals & Health Networks*, 74(2), 34-38.
- Brewin, C.R., Andrews, B. and Gotlib, I.H. (1993). Psychopathology and early experience: A reappraisal of retrospective reports. *Psychological Bulletin*, 113, 82-98.
- Brislin, R.W. (1970). Back-Translation for cross-cultural research, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1(3), 185-216.
- Brown, G. ve Harris, T. (1978). *The social origins of depression*. London: Tavistock.
- Budak, S. (2000). *Psikoloji sözlüğü*. Bilim ve Sanat Yayınları. Ankara.
- Burns, (1982) *Feeling good: The new mood therapy*. Signet Boks, New York.
- Choi, Y. (2019). The moderating effect of leader member exchange on the relationship between workplace ostracism and psychological distress. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 11(2), 146-158.
- Durmuş, B. Yurtkoru, E.S. ve Çinko, M. (2013). *Sosyal bilimlerde SPSS'le veri analizi (2. Baskı)*. Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Gilmour, H. ve Patten, S.B. (2007). Depression at Work. *Perspectives on Labour and Income*, 8(11), 19-31.
- Hamilton, M. (1960). A rating scale for depression. *J. Neurol Neurosurg Psychiatr*, 23, 56-62.
- Hisli, N. (1988). Beck depresyon envanterinin geçerliği üzerine bir çalışma. *Psikoloji Dergisi*. 4(22), 118-126.
- Hurrell, J.J., Pate, A. ve Kliesmet, R. (1984). Stress among police officers. U.S. department of health and human services. Public Health Service Centers for Disease Control. <https://www.ojp.gov/pdffiles1/Digitization/95569NCJRS.pdf>
- Karagöz, Y. (2019). *SPSS AMOS META istatistiksel analizler*. Nobel Basım Yayıncılık. 2. Baskı. Ankara.
- Kaya, M. (2014). Aristoteles'in ruh anlayışı. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18, 91-98.

- Klein, D. N., Lewinsohn, P. M., Seeley, J. R. and Rohde, P. (2001). A family study of major depressive disorder in a community sample of adolescents. *Archives of General Psychiatry*, 58(1), 13-20.
- Köknel, Ö. (1992). *Depresyon: Ruhsal çöküntü*. İstanbul: Altın Kitaplar Yayınevi.
- Köksal, F. ve Gençdoğan, B. (2010). Depresif olanlar ile olmayanların suçluluk, utanç ve öfke tarzlarının incelenmesi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(1), 163-175.
- McGiffin, J. N., Galatzer-Levy, I. R. and Bonanno, G. A. (2019). Socioeconomic resources predict trajectories of depression and resilience following disability. *Rehabilitation Psychology*, 64(1), 98-103.
- Luthans, F. (1992). *Organizational behavior*, McGraw-Hill, New York.
- Ören, N. ve Gençdoğan, B. (2007). Lise öğrencilerinin depresyon düzeylerinin bazı değişkenlere göre incelenmesi. *Kastamonu Eğitim Dergisi*. 15(1), 85-92.
- Özdel, L., Bostancı, M., Özdel, O. ve Oğuzhanoğlu, N.K. (2002). Üniversite öğrencilerinde depresif belirtiler ve sosyodemografik özelliklerle ilişkisi. *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 3, 155-161.
- Özer, S. K., Başaran D., Önder T., Elif K. ve Yazıcı M. K. (2001). Montgomery-Åsberg depresyon değerlendirme ölçeği: Değerlendiriciler arası güvenilirlik ve geçerlik çalışması. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 12(3), 185-194.
- Quinn, R.P. and Shepard, L.G. (1974). The 1972-1973 quality of employment survey. *Institute for Social Research, University of Michigan, Ann Arbor*, 90-97.
- Savrun M. (1999). *Depresyonun tanımı ve epidemiyolojisi*. İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakóltesi. Sürekli Tıp Eğitimi Etkinlikleri. İstanbul: 11-17.
- Sevim, B. (2017). *Depressive mood and memory bias: Is breathing exercise effective?* Bahcesehir University, Master's Thesis. İstanbul.
- Sezer, S. (2011). Örgüt depresyonu ölçeği'nin geliştirilmesi ve psikometrik niteliklerinin belirlenmesi. "İş, Güç" Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, 13(1), 39-50.
- TDK, (2021). *Türkçe Büyük Sözlük*. Sozluk.gov.tr
- Tuncer, M. ve Dikmen, M. (2019). Burns depresyon ölçeği Türkçe formunun geçerlilik ve güvenilirlik çalışması. *Journal of Social and Humanities Sciences Research*, 6(42), 2848-2857.
- Wisco, B. E. and Nolen-Hoeksema, S. (2009). The interaction of mood and rumination indepression: effects on mood maintenance and mood-congruent autobiographical memory. *Journal of Rational-Emotive and Cognitive Behavior Therapy*, 27, 144-159.
- Yıldız, M. (2016). Üniversite öğrencilerinde duygusal zekâ yaşam doyumu ve depresyonun cinsiyet ve sınıf seviyelerine göre etkileri. *OPUS Dergisi*, 6(11), 450-474.
- Zigmond, A. S. ve Snaith, R. P. (1983). The hospital anxiety and depression scale. *Acta psychiatrica scandinavica*, 67(6), 361-370.

EK: ÖLÇEK FORMU

1. İşyerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği Orijinal Formu.

DEPRESSED MOOD AT WORK

1. I feel downhearted and blue. (R)
2. I get tired for no reason. (R)
3. I find myself restless and can't keep still. (R)
4. My mind is as clear as it used to be.
5. I find it easy to do the things I used to do.
6. I feel hopeful about the future.
7. I find it easy to make decisions.
8. I am more irritable than usual. (R)
9. I still enjoy the things I used to.
10. I feel that I am useful and needed.

2. İş Yerinde Depresif Ruh Hali Ölçeği Türkçeye Çevrilmiş Hali

1. Kendimi üzgün ve kederli hissediyorum. (T)
2. Hiçbir sebep olmaksızın yoruluyorum. (T)
3. Kendimi rahatsız hissediyorum ve sakin olamıyorum. (T)
4. Aklım daha önce olduğu kadar başımda
5. Daha önce yaptığım şeyleri yapmak bana kolay geliyor
6. Gelecekte ümitliyim.
7. Karar vermek bana kolay geliyor.
8. Normalde olduğumdan daha asabiyim. (T)
9. Eskiden zevk aldığım şeylerden hala zevk alıyorum.
10. İhtiyaç duyulan ve gerekli (kişi) olduğumu düşünüyorum.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

The Validity and Reliability Study of “Depressed Mood at Work” Scale

1. Introduction

Economical, technological and social developments have caused the people to be dependent on other people and organizations. These developments designed the organizations as organized organizations. And it's known that a person spends a great amount of his time working in these organizations or to meet his needs. Organizations are a social structures (foundation) where a group of persons consciously create to realise certain purposes. In this structure, people interact with one another in various ways. Since organizations are political areas where power struggles occur, they have influence on the emotions, thoughts and behaviours of their workers in various ways.

In today's world, these impacts of the organizations might lead to cause the workers to grow negative thoughts to a degree that might even lead depression and therefore affect their lives. In this study, the Turkish adaptation of the scale “Depressed Mood At Work” by Quinn and Sheppard (1974) has been conducted. The validity and reliability of the translation of which “İş Yerinde Depresif Ruh Hali” has been conducted. The validity and reliability study of the scale which was translated into Turkish as “Depressive Mood at Work” was conducted. The study was conducted with the participation of 175 instructors teaching at the foundation universities across Ankara.

2. Data Set and Method

The scale “depressed mood at work1” is an unidimensional scale that has consists of ten statements and was developed by Quinn and Shepard (1974). The four statements amidst others are as follows “I feel unhappy at work, I get tired at work for no particular reason, I feel worried at work and can't settle down and finally I'm more nervous than usual at work” and they have been coded reverse for they imply negative meanings.

The study was carried out in three stages. In the first stage was carried out the turkish adaptation of the “depressed mood at work” scale. In the next stage, the logical and content validity and construct validity of the scale were examined within the scope of validity studies. In the last stage, the statistical values needed to determine the reliability were examined. In the translation of the scale whose original source language is english, the method that was proposed by Brislin and others (1970) were preferred. The translation of the statements were made by four instructors at a university. Once the translation process was finished a preliminary test with a focus group work (discussion) to determine if the scale was measuring in accordance with its pre-determined purpose was conducted.

Checking of the validity of the content and logical content is usually conduct along with the expert opinion. In this method, five to twenty people who are experts in the subject are needed. In this study, to check the validity of content and logical validity of the scale “depressed mood at work” opinions of fifteen experts have been gathered.

Explanatory Factor Analysis is among the methods recommended in order to determine the construct validity of “depressive mood at work” scale. Within the scope of explanatory factor analysis; it is stated that it is necessary to provide the assumptions, determine the factoring status, determine the factor extraction method, draw and examine the slope graph, use the factor rotation methods, interpret the data, and finally apply the steps of arranging and re-applying the factor structures of the items.

Before the explanatory and confirmatory factor analysis, it is recommended to check whether the data show a multivariate normal distribution in the literature. In this context, analysis was performed in the R programming language to determine whether the data showed a multivariate normal

distribution. The read.xl and MVN packages and libraries were used in the analysis. According to the results of the analysis given below, it was determined that the data showed a multivariate normal distribution.

"Principal components analysis" was used to determine the factors. With this analysis, it is determined how many factors the data subjected to explanatory factor analysis are combined under. In this study, "slope graph" was used. The data of the depressive mood at work scale should be collected in one dimension, as in the original scale.

After the explanatory factor analysis to control the construct validity of the depressive mood at work scale, confirmatory factor analysis was performed to evaluate the consistency of the data obtained.

Within the scope of the reliability analysis of the scale of depressive mood at work, it is recommended to examine the Cronbach's Alpha coefficient value and four different values of the scale items in the literature. In this context, "scale mean when item is deleted", "scale variance when item is deleted", "Cronbach's alpha coefficient when item is deleted", "adjusted item whole correlation" and "multiple correlation coefficient" values were analyzed as a result of the analysis.

3. Empirical Findings

The translation of the statements / expressions from English to Turkish was done by four lecturers at the university. In the first stage, the lecturers made the translations independently of each other. Then, the translations made by the other lecturers were analyzed one by one by the Turkish lecturer and combined. The final Turkish version of the scale was translated back into English by a team of English lecturers. After the translation process, a pre-test was conducted with a focus group study in order to determine whether it provides the appropriate measurement for its purpose.

In this study, 15 experts were consulted to check the scope and logical validity of the depressive mood at work scale. Almost all of the academicians who are experts in the field that made the evaluation gave their opinion as "necessary" and the content validity index was determined as 0.921.

Before the explanatory and confirmatory factor analysis, an analysis was made to determine whether it showed a normal distribution in the R programming language, and as a result of the analysis, it was determined that the data showed a multivariate normal distribution (N=175, Test HZ 9.438; p= 0.09). As a result of KMO and Bartlett's test, it was determined that the factors were gathered under one dimension, and factor loads and confirmatory factor analysis results were presented in the study. With the "slope graph" made, it was determined that the factors were gathered under one dimension, and the factor loads and confirmatory factor analysis results were presented in the study. Based on the values obtained as a result of the analysis of the reliability of the scale, it was determined that the scale had reliable values.

4. Discussion and Conclusion

In this study on the "depressive mood at work scale", it was aimed to adapt the scale developed by Quinn and Shepard (1974) into Turkish, and to conduct validity and reliability studies. The adaptation work into Turkish was carried out by following certain stages. In the first stage, the "depressed mood at work" scale was translated from English to Turkish. In the next step, analyzes for the validity of the scale were made. At the last stage, analyzes were made to determine the reliability of the scale.

In the literature, there are scales to determine different depression created for different purposes. It is evaluated that the scale, whose validity and reliability analyzes were performed in this study, can be used easily in studies to be carried out in business life and can provide important information about depressive mood at work. As a result of the analyzes made, it was concluded that the scale can be used in Turkish literature as in its original form, with one dimension and 10 expressions.

In the literature, there are scales to determine different depression created for different purposes. It is evaluated that the scale, whose validity and reliability analyzes were performed in this study, can be used easily in studies to be carried out in business life and can provide important information about depressive mood at work. As a result of the analyzes made, it was concluded that the scale can be used in Turkish literature as in its original form, with one dimension and 10 expressions / statements.

Fisher Denklemindeki Risk Primi Parametresinin Durum Uzay Modeli Ve Kalman Filtresi İle Tahmini: Türkiye Örneği

Levent ÖZBEK ¹ , Rezzan KAYAK ŞEN ²

Özet

İktisadi teoriler evrensel olmakla birlikte koşullara, zamana ve toplumlara göre farklı görünüm alır. Bu nedenle yapılan bir analizden elde edilen sonuçların her yerde ve her koşulda geçerli olarak algılanmaması gerekir. Bir ülkede riski artıran bir gelişme başka bir ülkede aynı etkiyi yaratmayabilir. Gerek faiz oranlarındaki gerekse risk primindeki bu oynaklığın altında yatan şey beklentilerdir ki; ekonomik ilişkiler, farklı ülkelerde çeşitli dönemlerde oldukça değişik görünüm sergileyebilir. Bu çalışmada faizin vade yapısı Beklentiler Hipotezi (BH) açısından ele alınarak zamanla değişen risk primi Kalman filtresi kullanılarak tahmin edilmiştir. Kalman filtresi yaklaşımı, faiz oranındaki değişimlerin oynaklığını, risk primindeki olası kalıcı değişimleri ve üst üste gelen tahmin hatalarını dikkate almaktadır. Çalışmada Türkiye ekonomisine ait 2002:01-2018:10 dönemi için aylık faiz oranı (TL üzerinden açılan mevduatlara ilişkin faiz oranı) verilerinden yararlanılmıştır. Çalışmanın en önemli özelliği, Türkiye ekonomisi için risk primini değiştirmeye sebep olan faktörlerin zaman boyunca önceden belirlenmeksizin Kalman filtresi ile nasıl tahmin edeceğimizi sağlamasıdır. Kalman filtresi kullanılarak elde edilen risk primi tahminlerine göre, risk primi bazı dönemlerde pozitif, bazı dönemlerde ise negatif değerler almaktadır. Risk primi, oynaklığın yüksek olduğu dönemlerde negatif, oynaklığın düşük olduğu dönemlerde ise pozitif tahmin edilmiştir. Elde edilen tahmin sonuçları rasyonel yatırımcılara faiz oranlarındaki gelecek değişimlere ait belirsizlikler hakkında önemli ve yararlı bilgiler sunmaktadır.

Anahtar kelimeler:Beklentiler Teorisi, risk primi, zamana göre değişken parametrelerin tahmini, Kalman Filtresi.

Jel Kodu: E31, E43, C53, C32.

Estimation Of Risk Premium Parameters In The Fisher Equation By The State Space Model And Kalman Filter: Case Of Turkey

Abstract

Statistical theories are universal and come into sight differently with respect to the conditions, time and societies. Therefore, the results obtained from an analysis should not be comprehended as valid for everywhere and in all conditions. A risk-increasing event in a country might have different effects in another country. What underlies the changefulness of interest rates as well as risk premiums is the expectation; thus the economical relations may have quite different appearances for various periods in different countries. In this study, the time-varying risk premium is attempted to be estimated using the Kalman filter and examining the term structure of the interests from the viewpoint of the Expectations Hypothesis (EH). Kalman filter approach takes the changefulness of interest rates, potentially permanent changes of risk premiums and overlapping errors of estimation into consideration. The study has used of the data on monthly interest rates (regarding the TL-based accounts) for the 2002:01-2018:10 period in Turkey's economy. The most important feature of the study is that it allows us to identify how the factors causing changes in risk premiums for Turkey's economy can be estimated in time using the Kalman filter with no predeterminations. According to the risk premium estimates obtained by using the Kalman filter, the risk premium takes positive values in some periods and negative values in other periods. The risk premium is estimated to be negative in high volatility periods and positive in low volatility periods. The results obtained provide rational investors with important and beneficial information about the uncertainties of future changes in the interest rates.

Keywords: Expectation Theory, risk premium, estimation of time-varying parameters, Kalman Filter.

Jel Codes: E31, E43, C53, C32.

ATIF ÖNERİSİ (APA): Özbek, L., Kaynak Şen, R. (2022). Fisher Denklemindeki Risk Primi Parametresinin Durum Uzay Modeli ve Kalman Filtresi ile Tahmini: Türkiye Örneği. İzmir İktisat Dergisi. 37(1). 19-33. Doi: 10.24988/ije.750408

¹ Doç. Dr., Ankara Üniversitesi, Fen Fakültesi, Beşevler / ANKARA, EMAIL: ozbek@science.ankara.edu.tr ORCID: 0000-0003-1018-3114

² Dr., T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, Çankaya/ANKARA. EMAIL: rezzan.ksen@gmail.com ORCID: 0000-0003-2609-3236

1. GİRİŞ

Gelecekteki faiz oranlarını tahmin etmek, hem iktisatçıları hem de politika yapıcılarını en fazla endişelendiren konulardan birisidir. Faiz oranlarının vade yapısı ile ilgili belirsizlikler akademik araştırmacıların ve uygulayıcıların dikkatini çekmektedir. Getirilerin zamanla nasıl değiştiğini ve oynaklığını anlamak, kamu borcunun finansmanı, reel ekonomik faaliyet ve enflasyon hakkında beklentilerinin oluşumu, menkul değer portföyünün risk yönetimi, faiz oranı türevlerinin değerleri gibi konular hem yatırım sektörlerini hem de para politikasının yürütülmesini etkilediğinden ekonomideki bazı alanlar için gereklidir.

BH, rasyonel yatırımcıların sadece getiri farkını gözlemleyerek faiz oranlarındaki gelecek değişimleri tahmin edilebileceğini ifade etmektedir. Mishkin (1990)'e göre gelecekteki enflasyon farkını tahmin etme yeteneği açısından BH yeniden formüle edilebilir. Çekici olmasına rağmen bu teori oldukça az sayıda ampirik destek bulmuştur. Zamanla değişen vadeli prim ve değişen risk algısı, söz konusu zayıf ampirik kanıtların mantıklı olduğunu savunmuştur. Özellikle, beklenen ve gerçekleşme arasındaki sapmalar büyük olduğunda, yani risk priminin oynaklığında artışın olduğu dönemlerde, doğrusal modeller BH'ni desteklemede başarısız olmaktadır.

Genel olarak doğrusal olmayan modellere (özellikle eşik modellerine) ilgi, genellikle doğrusal modeller tarafından BH'nin reddedilmiş olması gerçeğinden hareket edilerek ortaya çıkmıştır. Tek denklemlilerde BH'nin ampirik başarısızlığı, Mankiw ve Miron (1986), Fama (1986), Cook ve Hahn (1989), Lee (1995), Tzavalis ve Wickens (1997) çalışmalarında zamanla değişen risk priminin varlığına işaret etmektedir. Ayrıca McCallum (1994 ve 2006), zamanla değişen birinci dereceden otoregresif risk priminin, faiz oranında düzeltmeye izin veren bir para politikası kuralı ile basit bir biçimde bir arada düşündüğü BH'ni doğrulamak için doğrusal modellerin yapısı gereği yetersizliğini göstermiştir.

Yatırımcıların tahvil gibi menkul değerlere yatırım yapma riskini alabilmeleri için risk primine ihtiyaç duydukları bir ortamda, doğru risk priminin hesaplanması oldukça önemlidir. Bu çalışma Kalman filtresinden yararlanılarak, risk priminin değişimine neden olan faktörlerin önceden belirlenmeksizin vade terimini nasıl tahmin edeceğimizi göstermektedir. Bu özellik sayesinde, kısa vadeli faiz oranlarının politik iklim gibi gözlemlenmesi zor olabilen faktörlerden etkilenme olasılığını araştırmaya da yardımcı olmaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde faiz oranları vade yapısına ilişkin beklentiler teorisi açıklanmış, ikinci bölümde konuyla ilgili yapılan ve literatürde yer alan önemli çalışmalara değinilmiş, üçüncü bölümde ise yararlanılan metodoloji, kullanılan veri seti ve analiz sonuçlarına yer verilmiştir. Son olarak sonuç ve değerlendirme kısmında da elde edilen sonuçlar değerlendirilmiştir.

Çalışmanın en önemli özelliği, Türkiye ekonomisi için risk primini değiştirmeye sebep olan faktörlerin zaman boyunca önceden belirlenmeksizin Kalman filtresi ile nasıl tahmin edeceğimizi sağlamasıdır. Kalman filtresi kullanılarak elde edilen risk primi tahminlerine göre, risk primi bazı dönemlerde pozitif, bazı dönemlerde ise negatif değerler almaktadır. Risk primi, oynaklığın yüksek olduğu dönemlerde negatif, oynaklığın düşük olduğu dönemlerde ise pozitif tahmin edilmiştir. Elde edilen tahmin sonuçları rasyonel yatırımcılara faiz oranlarındaki gelecek değişimlere ait belirsizlikler hakkında önemli ve yararlı bilgiler sunmaktadır.

Çalışmada kullanılan Durum-Uzay modeli ve Kalman filtresi yaklaşımının (tahmin yönteminin) kullanılmasının zamana bağlı parametrelerin tahmininde daha etkili olduğu önerilmektedir. Klasik yöntemler parametrelerin sabit olduğu varsayımı üzerine tahmin işlemini gerçekleştirir ki bu her zaman gerçeklikle örtüşmez. Bu nedenle kullanılan bu metodolojinin gerçekliği açıklamada daha etkili olduğunu düşünmekteyiz.

2. FAİZ ORANLARI VADE YAPISININ BEKLENTİLER TEORİSİ

Faiz oranlarının vade yapısının temel teorisi BH'dir. Bu hipoteze göre, vade sonuna kadar uzun vadeli tahvili elde tutmanın beklenen getirisi, uzun vadeli tahvillerinkine eşit bir toplam vadeye sahip kısa vadeli tahvillerin bir serisine uzatılmasından beklenen getiri ile aynıdır. Uzun vadeli tahvil getirisi, beklenen kısa vadeli oranların ortalamasıdır. Vadeli oran, beklenen gelecek kısa vadeli orandır.

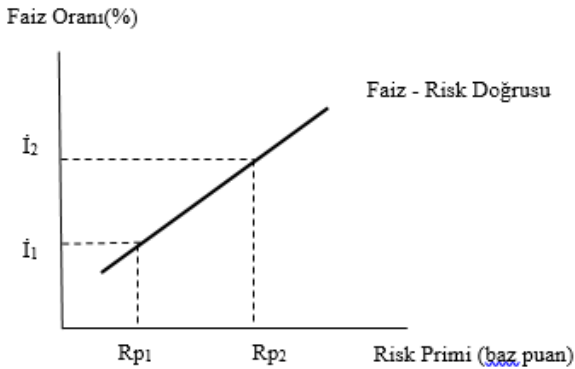
BH, getiri eğrisinin basit ve sezgisel olarak yorumlanmasını sağlasa da, faiz oranı riskini göz ardı eder. Vadeye kadar hesaplanması dışında, uzun dönemli bir tahvilin nominal getirisi belirsizdir ve yatırımcılar bu risk için bedel (karşılık, tazminat) talep edebilir. "Risk primi", diğer başka kaynakları ile birlikte BH'den sapmaların bu bedeline karşılık gelir.

Uzun tahviller için talep edilen bedel, değişken yapılarından dolayı (zamanla her ikisi de değişebilen) hem riskin fiyatı hem de riskin miktarına bağlıdır. Örneğin, sistematik riskin derecesi enflasyon, reel faaliyet ve para politikasına dair belirsizliğin değişen algılarıyla değişebilir. Ayrıca yatırımcılar ekonomik durgunlukta ekonomik canlılığa göre daha fazla riskten kaçınabildiğinden dolayı söz konusu bedel iş çevrimleri ile değişebilir.

Saf BH'nde tüm vadeler için risk primi sıfırdır. Rasyonel beklenti varsayımının ilave edilmesi, t zamanında tüm bilgilerin birbirinden bağımsız ve artıkların ardışık olarak ilişkisiz olduğu, sıfır ortalamaya sahip elde tutulan dönemin getirisinin aşırı gerçekleştiği saf BH'nin basit bir testini verir. Bu çok makul bir iddiadır, çünkü bir dönem için uzun vadeli tahvili elde tutmanın getirisi ile ilgili belirsizlik vardır ve elde fazla tutmanın getirisi risk için ödülün biçimine bağımlı olmalıdır. Risk için bu ödül "risk (vade) primi"dir.

Faiz oranı ile risk primi arasındaki ilişki, basit bir biçimde aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.

Şekil 1: Faiz-Risk Doğrusu



Kaynak: <https://www.mahfiegilmez.com/2014/05/faiz-kur-ve-risk-iliskisi.html>

Ekonomik, sosyal ve politik alanlar başta olmak üzere çeşitli alanlarda riskleri artan bir ekonomiye borç verenler daha yüksek faiz talep ederler. Risklerin düşürülmesi ya da borçlanmanın azaltılması mümkün değilse faizler yükselecektir. Yukarıda yer alan şekilde de görüldüğü gibi böyle bir durumda faizlerle risk primi aynı yönde hareket edecektir. Riskler artarsa faizler de artacak, riskler düşerse faizler de düşecektir.

BH'ni oluşturan temel varsayımlar:

- Risk primi zaman boyunca sabittir.
- Risk primi tahvilin vadesine kadar olan dönemden bağımsızdır. BH ile reel beklentinin bir bileşimi, zamanla sabit (değişmez) vadeli prim ile birlikte varyans eşitsizliğini verir; öyle ki n dönemli tahvilin bir dönem elde tutma getirisinin varyansı, bir dönem güven oranına eşit ya da daha büyük olmalıdır.

BH'ne ilişkin teori, araştırmacılar tarafından büyük ilgi görmüştür. Campbell (1995) ve Shiller (1990) tarafından yapılan çalışmaların faiz oranları vade yapısının beklenti teorisini reddetmesi, rasyonel beklentileri olan ve risk primi belirleyen ajanların zamanla sabit olduğunu açıklar. Reddetme iki nedenden kaynaklanabilir. Zamanla değişen risk primi reddedilmeye ya da gerçekleştiğinde sapmalı görünen tahmin hataları nedeniyle reddedilmeye neden olmuştur. Bu çalışmalarda araştırmacıların çoğu, ABD verilerini kullanmıştır. Pesando (1975), Gregory ve Voss (1991) ve Johnson (1993) gibi araştırmacılar BH'ni desteklemek için Kanada hükümeti hazine bonusu ve hazine tahvili verilerini kullanmıştır. İngiltere ve Kanada dışındaki farklı ülkeler için BH'ni inceleyen diğer araştırmacılar Kugler (1996), Hardouvelis (1994) ile Gerlach ve Smets (1997)'dir.

Beklenti hipotezi (BH) beklenen aşırı getirilerin sabit olduğunu kabul eder ki, bu husus ekonomi finans ve para politikası analizlerinde önemli rol oynar. Bu nedenle, çok zor olmasına rağmen BH araştırmacıların çok yoğun bir şekilde test çalışması yapmasına neden olmuş ve çalışmalar sonucunda da çelişkili sonuçlar elde etmişlerdir. Bu bakımdan literatürde Campbell-Shiller paradoksu (CSP) olarak bilinen çelişkili sonuçları ile ön plana çıkmaktadır. Campbell ve Shiller'in 1991 yılında yayımladıkları önemli çalışmada vardıkları sonuç; BH'nin hemen her zaman reddedilmesine rağmen, sonuçlar uygulanan test yöntemlerine bağlı olarak önemli oranda değişim göstermiştir. Bu bakımdan, kısa vadeli faiz oranlarındaki uzun dönemli değişimler ile uzun dönem – kısa dönem faiz oranları arasındaki farka uygulanan regresyon analizi yapan çalışmalar önemli yer tutmaktadır.

3. LİTERATÜR ÖZETİ

Genel olarak ampirik çalışmalardan elde edilen sonuçlar kullanılan metodolojiye (çalışmanın yürütüldüğü dönem, ülke ve faiz oranlarının vade profili) göre farklılaşabilmektedir. BH'nin testi ile ilgilenen mevcut literatürde 3 temel konunun belirgin olarak incelendiği görülmektedir:

- 1) Zamanla değişen risk primi, ekonomik olarak anlamlı ve ilgili görünmektedir.
- 2) Zamanla değişen risk primi, ekonomik faktörler ve diğer gözlemlenemeyen faktörler tarafından açıklanabilir.
- 3) Guillen ve Tabak (2008)'e göre, çalışma konusu ülkede belirli tahvil piyasası koşulları ülkeler arasında böyle değişken davranışların neden gözlemlendiğini açıklayabilmektedir.

3.1 1990 Öncesi Literatür

Shiller (1990), Pesando (1975), Mankiw ve Summers (1984) ve Nelson (1972)'un faiz oranları vade yapısının zamanla değişen risk priminin belirlenmesi için yürüttüğü çalışmalarda işsizlik oranları, getiri eğrileri ve faiz oranlarının seviyesi gibi değişkenlerin ilk evresine dikkat etmiştir. Günümüzdeki çalışmalarda, beklenti teorisinin reddedilmesiyle ilgili sezginin açıklanmasına yardımcı olan aşırı getirilerin koşullu varyansları kullanılmaktadır. Engle (1982), Engle, Lilien ve Robbins (1987) bu çalışmalara örnektir. Breeden (1986) ve Campbell (1987) gibi araştırmacılar, düşüncelerini denge varlık fiyatlandırma modellerine yöneltmişlerdir; çünkü BH'nin başarısız olduğunu ve faiz oranlarının vade yapısındaki risk priminin zamanla değiştiğini fark ettiler. Yatırımcılar tahvil gibi menkul kıymetlere yatırım yapma riskini alabilmek için risk primine ihtiyaç duyarlar. Risk primini anlamak yatırımcıların sayısını azaltabilir ve risk primini büyütme banka ve mali şirketlerinin çöküşüne ve zararına yol açabilir. Vade yapısının makroekonomik belirleyicilerinin araştırılması, hem yatırımcılar hem de firmalar için doğru risk priminin hesaplanmasına yardım edecektir.

Heath, Jarrow ve Merton'un modeline göre, Vasicek, Ho ve Lee, Hull ve White, Black Derman ve Toy (BDT) ve Black-Karasinski'nin çalışmalarında yer alan çeşitli ekonomik modellere rağmen, faiz

oranları son derece oynak ve öngörülemezdir. Doğru bir tahmin yapabilmek için bu değişimlere neden olan makroekonomik değişkenler araştırılmalıdır.

Para politikasının vade yapısı üzerine etkisine ve getiri farkına ilişkin birçok araştırma yapılmıştır. Araştırmacıların çoğu, vade yapısı üzerinde aşırı geri dönüşün koşullu varyans üzerindeki etkisini ihmal etmektedir. Dolayısıyla, getiri farkı ile aşırı geri dönüşün koşullu varyansının, faiz oranları vade yapısı üzerindeki para politikasının birleşik etkisini görmek çok önemlidir.

Engle vd. (1987) Arch-M modeli olarak bilinen metodolojiyi risk primini belirlemek için kullanmıştır. Bu metodolojide aşırı getirinin koşullu varyansı, mevcut risk primini belirlemektedir. 1960-1984 dönemi için 3 ve 6 aylık ABD hazine bonusu faiz oranına ait çeyrek dönemli veriler kullanarak modellerini test etmişler ve belirsizlik altında piyasa oyuncularının algısıyla risk priminin zaman boyunca sistematik bir biçimde değiştiği sonucuna varmışlardır.

3.2 1990 Sonrası Literatür

Beklenti teorisinin reddedilmesiyle ilgili sezginin açıklanmasına yardımcı olan aşırı getirilerin koşullu varyanslarının kullanıldığı çalışmalar arasında Engle, Ng ve Rothschild (1990) ve Lee (1995) yer almaktadır.

Iyer (1997) ABD için tahmin edilen primlerde önemli değişimler ile zaman boyunca bu tahminlerdeki oynaklıkların anlamlı biçimde devam ettiğini tespit etmiştir.

Kozicki ve Tinsley (2002) risk priminin politika kuralı tanımlamasına ve politika oranı belirsizliğine nasıl bağlı olabileceğini göstermiştir. Daha saldırgan politika kuralının risk priminde ekonomik olarak önemli bir artışı içerdiğini bulmuşlardır.

Arize vd. (2002) gelişmiş ve gelişmekte olan 19 ülke için BH'ni vektör hata düzeltme modeli ile test etmiş ve İngiltere dışında BH'ni destekleyen kanıtlar bulmuşlardır.

Tabak ve Andrade (2003) Brezilya faiz oranlarının dönem yapısını 1995-2001 dönemi için BH'ni test etmiş ve reddedilmesine ilişkin kanıt bulmuştur. Ayrıca getiri eğrisindeki risk primi ile faiz oranlarının oynaklığının pozitif ilişkili olduğunu göstermişlerdir. Lima ve Issler (2003) Brezilya için BH'ni bugünkü değer yaklaşımını kullanarak test etmişler ve hipotezi kısmen reddetmişlerdir. Brito vd. (2004) de farklı bir metodoloji kullandığı Brezilya ekonomisi için BH'ni reddetmişlerdir.

Gravele ve Morley (2005), Kanada için ekonomik değişkenler ile risk primi arasındaki ilişkiyi araştırmış ve faiz oranlarındaki oynaklık ve diğer makroekonomik değişkenler ile risk primi arasında pozitif ilişkinin varlığına ilişkin güçlü kanıtlar elde etmişlerdir. Ayrıca gözlemlenemeyen değişkenlerin, ekonomik temellerin yanı sıra vade teriminin açıklanmasında önemli bir rol oynadığını bulmuşlardır.

3.2.1 Konu ile ilgili Türkiye Ekonomisi Üzerine Yapılmış Çalışmalar

Alper vd. (2004), Türkiye'de 1992-2004 döneminde aylık getiri eğrilerini tahmin etmek amacıyla McCulloch'un modeli ile Dinamik Nelson-Siegel Modelini örnek içi ve dışı analizleri karşılaştırmak için kullanmıştır. McCulloch yönteminin örnek içi özelliklerinin, Nelson-Siegel yönteminin ise örnek dışı özelliklerinin daha üstün olduğuna dair kanıt bulmuşlardır.

Kaya (2010) çalışmasında, 1993:01-2009:02 dönemi aylık faiz oranı ile enflasyon, büyüme, kapasite kullanım oranı, döviz kuru, bütçe açığı, borçlanma, sermaye hesabı ve cari işlemler dengesinden oluşan makroekonomik değişkenleri kullanarak Türkiye'de faiz oranı vade yapısı ile makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Verim eğrisinin şeklini belirleyen iki temel değişkenin enflasyon ve döviz kuru olduğunu tespit etmişlerdir.

Arslan (2012) çalışmasında faiz oranlarının vade yapısını açıklamada kullanılan BH ve bunun Türkiye sabit getirili menkul kıymet piyasasında 3 Ocak 2003-21 Haziran 2010 döneminde 8 farklı vadedeki kuponsuz devlet tahvilleri faiz oranları için test etmiştir. Türkiye ekonomisinde sabit getirili menkul kıymet piyasasında kısa vadeli faizlerdeki değişim, daha uzun vadelerdeki tahvil faizlerini etkilediği sonucunu elde etmiştir.

Tüysüzoğlu (2013) çalışmasında, Dinamik Nelson-Siegel Modeli ile Geliştirilmiş Dinamik Nelson-Siegel Modeli kullanarak Türkiye için getiri eğrilerini modellemiş ve bu modellerden elde ettiği eğrileri kullanarak getirilerin gelecekte alacağı değerleri tahmin etmiştir. Dinamik Nelson-Siegel Modelinden elde edilen getiri eğrisi modelinin öngörüsü diğerine göre daha iyi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Demirel (2014) çalışmasında Türk Lirası faiz oranı vade yapısını bootstrapping yöntemi ve en küçük kareler (EKK) metodu kullanılarak tahmin edilmiştir. Çalışmada sabit kuponlu tahvil ve kuponsuz bonolar kullanılarak ilgili güne ait Türk Lirası verim eğrisinin tahmin edilmesi amaçlanmıştır. Teorik olarak her bir vadeye tekabül eden bir faiz oranı bulunduğu kabul edilmekle birlikte uygulamada bu sayıda kuponsuz bono işlem görmediği için bu durumu gözlemek mümkün olamamaktadır. Bu nedenle gözlenen verilerden yola çıkılarak istenen vadeler için faiz oranları tahmin edilmektedir. Diğer bir ifadeyle piyasada oluşan mevcut faiz oranlarına en iyi uyumu sağlayan teorik bir faiz oranı seti oluşturulmaktadır. Bu amaçla çeşitli yöntemler geliştirilmiş olup, bu çalışmada 31 Aralık 2013 tarihli Türk Lirası verim eğrisi bootstrapping yöntemi ve ardından gerçekleştirilen EKK analiziyle elde edilmiştir. Analiz sonuçları bootstrapping yöntemi ve EKK analizi sonucunda hesaplanan parametrelerin istatistiki olarak anlamlı olduğunu göstermiştir.

4. METODOLOJİ (MODEL)

Faiz oranlarının vade yapısı ile ilgili teorilerden en yaygın olarak bilinen BH'nde uzun dönemli faiz oranı, gelecekte beklenen kısa dönemli faizlerin uzun dönemli ortalamasına zamanla değişmeyen risk priminin eklendiği varsayılmaktadır.

$$R_t^{(n)} = \frac{1}{k} \sum_{i=0}^{k-1} E_t R_{t+mi}^{(m)} + \psi_k \quad (1)$$

Eşitlik (1)'de;

$R_t^{(n)}$: n dönemli uzun vadeli faiz oranını,

$R_t^{(m)}$: m dönemli kısa vadeli faiz oranını,

$k = n/m$: tamsayıyı

E_t : t dönemine ait ekonomik ajanların bilgi setine ilişkin koşullu beklentiyi,

ψ_k : sabit risk primini ifade etmektedir.

BH kabul ediliyorsa, risk primi sabittir ve mevcut oranlar ile gelecekte beklenen oranlar arasındaki ilişkiyi anlamak kolaydır. Sabit risk primi dışında, mevcut uzun dönem faiz oranı gelecek kısa dönem faiz oranlarının sapmasız bir tahmin edicisidir. Risk primi zaman boyunca değişirken, beklenen gelecek kısa dönem faiz oranlarının gözden geçirilmesiyle uzun dönem faiz oranındaki değişimleri ayırt etmek zordur.

4.1. Risk Primi Tahmin Yöntemlerine Genel Bakış

4.1.1. Sabit Risk Primi

Eşitlik (1) aşağıdaki gibi yeniden yazılabilir:

$$f_{t,t+k} = E_t(s_{t+k}) + \rho \quad (2)$$

$f_{t,t+k}$: t döneminde gözlemlenen vadeli t+k dönemine ait faiz oranını ifade etmektedir.

Beklentilerin rasyonel olduğu varsayımıyla;

$$s_{t+k} = E_t(s_{t+k}) + \varepsilon_{t,t+k} \quad (3)$$

Risk primi;

$$\rho = f_{t,t+k} - s_{t+k} + \varepsilon_{t,t+k} \quad (4)$$

biçiminde ifade edilebilir. Eşitlik (4)'e göre gözlem sayısı fazla olduğunda ortalama öngörü hatası $\varepsilon_{t,t+k}$ sifira yaklaşacağından, gelecek döneme ilişkin ortalama sapma $(f_{t,t+k} - s_{t+k})$ ortalama risk primine yaklaşacaktır. Bu yöntem ortalama risk seviyesini ölçmek için basit bir yol olmasına rağmen, zamanla değişen primini yakalayamayabilir; çünkü yöntem beklentilerin sapmasızlığı varsayımına dayanmaktadır.

4.1.2. Kalman Filtresi Yaklaşımını Kullanarak Zamanla Değişen Risk Priminin Tahmini

Eşitlik (2) kullanılarak, gerçekleşen ileriye yönelik sapma, risk primi terimi ve tahmin hatası olarak ayrıştırılabilir. Ayrıca, risk primini otoregresif süreç olarak yazarsak, gerçekleşen ileriye yönelik sapmayı ve risk primini durum uzay gösterimi ile aşağıdaki gibi elde edebiliriz:

$$f_{t,t+k} - s_{t+k} = \rho_t + v_{t+k} \quad (5)$$

Burada $v_{t+k} = \varepsilon_{t,t+k}$ 'dır.

$$\rho_t = \alpha + \phi\rho_{t-1} + u_t \quad (6)$$

Bu sistem, normal dağılımlı beyaz gürültü süreçlerine sahip ve hata terimlerini sağlayan Kalman filtresi ile tahmin edilebilmektedir. Durum-Uzay modelleri ve Kalman Filtresi için detaylı bilgilere Özbek (2017) ve Öztürk (2015) kaynaklarına bakılabilir. Eşitlik (6) gözlemlenemeyen durum değişkeninin değişimini tanımlarken, eşitlik (5) gözlem denklemi olarak ifade edilir. Sadece gözlem değişkeni (örneğin burada gerçekleşen ileriye yönelik sapma) gözlemlenir ve durum değişkeni için bir otoregresif süreç varsayılırsa, Kalman filtresi yardımıyla ρ_t (gizli ya da görünmeyen durum değişkeni) tahmin edilebilir. Bu amaçla, t+k dönem ileri vadeli faiz oranı durumunda, tahmin hatası terimi olan v_{t+k} , aşağıdaki MA(k-1) sürecini izleyecektir.

$$v_{t+k} = v_{t+k} + v_{t+k-1} + \dots + v_{t+1} \quad (7)$$

4.2. Veri Seti, Ekonometrik Yöntem ve Analiz

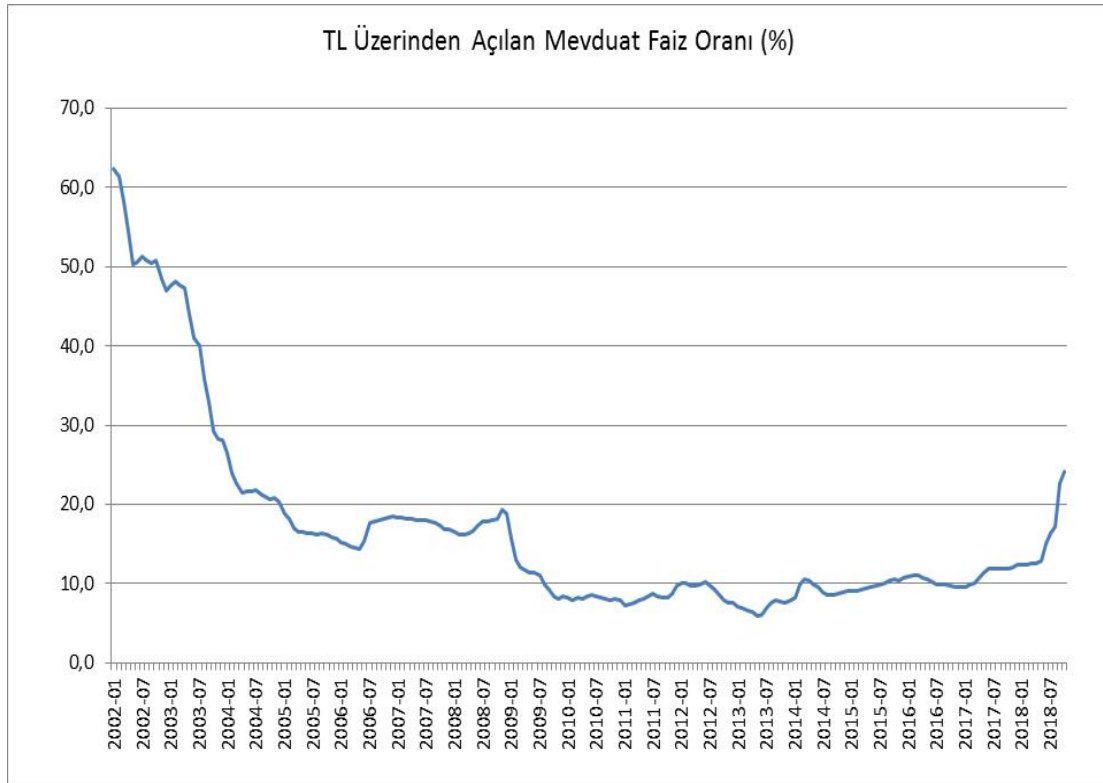
Bu çalışmada Türkiye ekonomisinde 2002-2018 dönemi için faiz oranlarının vade yapısındaki risk priminin zamanla gösterdiği değişim Kalman filtresi tahmin yöntemi kullanılarak araştırılmıştır. 2002:01-2018:10 dönemine ait aylık faiz oranı (TL üzerinden açılan mevduatlara ilişkin faiz oranı) verilerinden yararlanılmıştır. Söz konusu veriler, TCMB'nin internet sayfalarındaki veri dağıtım sisteminden (EVDS) elde edilmiştir.

Gravelle ve Morley (2005)'in de ifade ettiği üzere bu çalışmada Kalman filtresinin kullanılmasının iki temel sebebi vardır:

1) Geleneksel doğrusal regresyon metotları kullanarak BH'ni test eden kısa dönem Kanada faiz oranlarına ait mevcut çalışmalarda, güçlü bir şekilde çelişkili sonuçlar elde edilmiştir. Özellikle Gravelle vd. (1999) ve Hejazi vd. (2000) gelecekteki faiz oranının sapsızlığını reddederken, Paquette ve Streliski (1998) bunu destekleyen kanıtlar bulmuştur. Kalman filtresi yaklaşımı araştırmacılara bu konuda yeni bir bakış açısı sağlamaktadır.

2) BH'nin başarısızlığı bilindiğinde Durum-Uzay modeli ve Kalman filtresi yaklaşımı, risk primini değiştirmeye sebep olan faktörlerin zaman boyunca önceden belirlenmeksizin vade terimini nasıl tahmin edeceğimizi sağlar. Bu özellik kısa vadeli faiz oranlarının politik iklim gibi gözlemlenmesi zor olabilen faktörlerden etkilenme olasılığını araştırmak için özellikle yararlı olabilmektedir. Bu özellik ayrıca vade yapısı biçiminin belirlenmesinde zamanla değişen risk priminin göreceli önemi, faiz oranındaki oynaklık ile diğer ekonomik ve politik faktörlerdeki değişimlerle açıklanabilen risk primindeki hangi değişimleri kapsadığı, risk priminin hiç negatif olup olmadığı ve risk priminin vade yapısı içerisinde benzer biçimde davranıp davranmayacağı hakkında ilginç soruları yanıtlamamıza da yardımcı olmaktadır. Sonuçta risk priminin bu tanımı, BH'nin başarısız olup olmadığının basit bir biçimde belirlenmesi kadar önemlidir.

Grafik 1: TL Üzerinden Açılan Mevduatlara İlişkin Aylık Faiz Oranı (%)



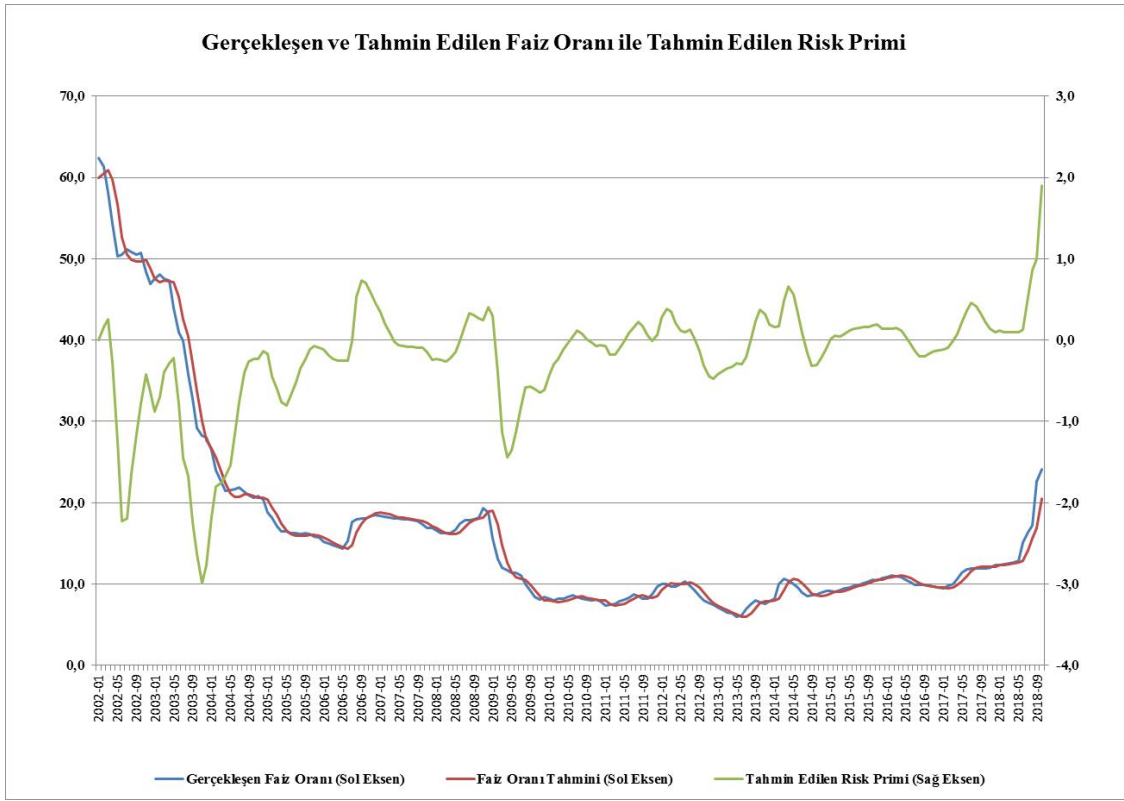
Kaynak: TCMB, EVDS.

Yukarıdaki grafikte 2002-2018 dönemine ilişkin aylık faiz oranlarının gelişimi yer almaktadır. Söz konusu dönem boyunca faiz oranlarının dalgali bir seyir izlediği ve oynaklığının oldukça fazla olduğu görülmektedir. Grafikten de görüleceği üzere faiz oranlarının genel eğiliminin aşağı yönlü olduğu anlaşılmaktadır. Gerek faiz oranlarındaki gerekse risk primindeki bu oynaklığın altında yatan şey beklentilerdir ki ekonomik ilişkiler farklı ülkelerde, çeşitli dönemlerde oldukça değişik görünüm

sergileyebilmektedir. Geleceğe ilişkin beklentiler de mevcut görünümü daha da karmaşık bir hale getirebilmektedir.

Bir önceki bölümde açıklanan kalman filtresi kullanılarak faiz oranına ilişkin zamanla değişen risk primi tahmin edilmiştir. Elde edilen sonuçlara ilişkin tahminler ile gerçekleşen veriler aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.

Grafik 2: Kalman Filtresi ile Zamanla Değişen Risk Primi Tahmin Sonucu



Grafik 2’de tahmin edilen risk priminin bazı dönemlerde pozitif, bazı dönemlerde ise negatif değerler aldığı görülmektedir. Türkiye ekonomisinin genel yapısına bakıldığında, bu durum şaşırtıcı olmamaktadır. Ülke ekonomisindeki sorunlar nedeniyle çeşitli dönemlerde yoğun bir biçimde fon çıkışları faiz oranlarında artışa yol açmış; bu gelişmeler de risk priminin negatif olarak gerçekleşmesine sebep olmuştur.

Lutz (1940)’a kadar uzanan geleneksel görüşe göre, risk primi daima pozitifdir ve vadeye göre artmaktadır. Elde ettiğimiz bulgu ise Modigliani ve Sutch (1966)’ın “bireylerin farklı tercihli yatırım dönemlerinde ya da ortamda daha uzun vadede borç verme ve daha kısa vadede borç almada daha güçlü tercihleri olan piyasa katılımcılarının olması durumunda negatif risk priminin olabilirliğine yol açtığı” biçiminde ifade edilen alternatif görüşünü destekler niteliktedir.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Finans teorisinin en önemli konularından biri olan risk ile riskin temel bir göstergesi niteliğindeki oynaklığın modellenmesi ve tahmini araştırmacıların üzerinde yoğunlaştığı bir konudur. Risk zaman içerisinde değişebildiğinden, farklı zamanın riskinin de farklı olabileceği gerçeği hesaplamalarda dikkate alınmalıdır.

Oynaklıklara yapısal kırılmaların da etki etmesi kullanılan analiz yöntemleri üzerinde olumsuz etkiler yaratacağından, geleneksel yaklaşımlara dayalı analizlerde beklenen sonuçlar elde edilememektedir.

Bu çalışmada faizin vade yapısı BH açısından ele alınarak zamanla değişen risk primi Kalman filtresi kullanılarak tahmin edilmiştir. Kullanılan bu yöntem sayesinde, risk priminin değişmesine sebep olan faktörlerin zaman içerisinde önceden belirlenmeksizin tahmini elde edilebilmektedir. Elde edilen risk primi tahmini, piyasa katılımcıları ve politika yapımcılarının enflasyon beklentileri ile risk algılamaları açısından önemli bilgiler içermektedir.

Çalışmada Kalman filtresi kullanılarak elde edilen risk primi tahminleri bazı dönemlerde pozitif, bazı dönemlerde ise negatif değerler almaktadır. Ekonomik büyümenin yaşandığı dönemlerde finans piyasalarındaki riskte yaşanan artışlar, yatırımcıların ilave risk primi karşılığında yatırımlarına devam etmelerine engel olmamaktadır (pozitif risk primi). Ekonomik büyümede önemli azalmaların yaşandığı dönemlerde ise risk seviyesinin artması nedeniyle yatırımcılar hızlı bir biçimde alternatif yatırım araçlarına yönelmektedir (negatif risk primi). Yatırımcı riskin pozitif olduğu dönemlerde daha yüksek riske sahip yatırım araçları için daha yüksek bir getiri talep edebilirken; riskin negatif olduğu dönemlerde ise riskli yatırım araçları daha az risklilere göre negatif risk primine daha duyarlı olacağından, risk arttıkça daha düşük getiri imkanı elde edebileceklerdir.

Finansal piyasalarda görülen büyük oynaklıklar nedeniyle piyasa oyuncuları, oluşan yeni duruma daha hızlı bir biçimde uyarlanma eğilimindedir. Gerek faiz oranlarındaki gerekse risk primindeki bu oynaklığın altında yatan şey beklentilerdir ki ekonomik ilişkiler farklı ülkelerde, çeşitli dönemlerde oldukça değişik görünüm sergileyebilmektedir. Geleceğe ilişkin beklentiler de mevcut görünümü daha da karmaşık bir hale getirebilir.

Çalışılan alanda belirsizliklerin hüküm sürmesi ile birlikte konunun ekonomik, sosyal, politik ve davranışsal boyutlar içermesi tek bir hipotezin kesinlikle doğru olma olasılığını oldukça azaltmaktadır.

Çeşitli nedenlerden dolayı geleneksel yaklaşımlara dayalı analizlerde beklenen sonuçlar elde edilemediğinden çalışmada kullanılan Durum-Uzay modeli ve Kalman filtresi tahmin yönteminin kullanılmasının bu tip zamana bağlı parametrelerin tahmininde daha etkili olduğu önerilmektedir.

KAYNAKÇA

- Akıncı, Ö., Gürcihan, B., Gürkaynak, R. ve Özel, Ö. (2006). Devlet İç Borçlanma Senetleri İçin Getiri Eğrisi Tahmini, Araştırma ve Para Politikası Genel Müdürlüğü Çalışma Tebliği, No: 06/08, Ankara.
- Arslan, M. (2012). Faiz Oranlarının Vade Yapısı, Beklenti Hipotezinin Türk Sabit Getirili Menkul Kıymet Piyasasında Test Edilmesi, İşletme Araştırmaları Dergisi, 4(3), 5-19.
- Alper, C.E., Akdemir, A. and Kazimov, K. (2004). Estimating the Term Structure of Government Securities in Turkey, Boğaziçi University Research Papers: ISS/EC-2004-03.
- Arize, A.C., Malindretos, J. and Obi, Z.I. (2002). Long- and Short-Term Interest Rates in 19 Countries: Tests of Cointegration and Parameter Instability, Atlantic Economic Journal, 30, 105-119.
- Breeden, D. (1986). Consumption, Production, Inflation and Interest Rates: A Synthesis, Journal of Financial Economics, 16, 3-39.
- Brito, R.D., Duarte, A.J.M.A. and Gullien, O.T.C. (2004). Overreaction of Yield Spreads and Movements of Brazilian Interest Rates, Brazilian Review of Econometrics, 24(1), 1-56.
- Campbell, J.Y. (1987). Stock Returns and the Term Structure, Journal of Financial Economics, 18, 373-399.
- Campbell J.Y. (1995). Some Lessons from the Yield Curve, The Journal of Economic Perspectives, 9(3), 129-152.
- Cook T. & 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, 331-351.
- Demirel, Y. (2014). Faiz Oranı Vade Yapısı: Türk Lirası Faiz Oranları Üzerinde Bir Çalışma, Bankacılar Dergisi, 90, 51-67.
- Engle R.F. (1982). Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation, Econometrica, 50, 987-1007.
- Engle, R., Lilien, D. and Robins, R. (1987), Estimating Time-Varying Premia In The Term Structure: The ARCH-LM Model, Econometrica, 55, 391-407.
- Engle, R., Ng, V. and Rothschild, M. (1990). Asset Pricing with a Factor ARCH Covariance Structure: Empirical Estimates for Treasury Bills, Journal of Econometrics, 45, 213-238.
- Fama, E.F. (1996). Term Premiums and Default Premiums in Money Markets, Journal of Financial Economics, 17, 175-196.
- Gerlach, S. & Smets, F. (1997). The Term Structure of Euro-Rates: Some Evidence in Support of the Expectation Hypothesis, Journal of International Money and Finance, 16(2), 305-321.
- Gravelle, T., Muller, P. and Stréliski, D. (1999). Towards a New Measure of Interest Rate Expectations in Canada: Estimating a Time-Varying Term Premium In Information in Financial Asset Prices, Proceedings of a Conference Held by the Bank of Canada, 179-216.
- Gravelle, T., & Morley, J.C. (2005). A Kalman Filter Approach To Characterizing The Canadian Term Structure of Interest Rates, Applied Financial Economics, 15, 691-705.

- Gregory, A. & Voss, G. (1991). The Term Structure of Interest Rates: Departures from Time-Seperable Expected Utility, *Canadian Journal of Economics*, 24, 923-939.
- Guillen, O.T. & Tabak, B.M. (2008). Characterizing the Brazilian Term Structure of Interest Rates, Working Paper The Banco Central do Brasil, 1-20.
- Hardouvelis, G.A. (1994). The Term Structure Spread and Future Changes in Long and Short Rate in the G7 Countries – Is There a Puzzle?, *Journal of Monetary Economics*, 33, 255-283.
- Hejazi W., Lai, H. and Yang, X. (2000). The Expectations Hypothesis, Term Premia, and the Canadian Term Structure of Interest Rates, *Canadian Journal of Economics*, 33, 133-148.
- Iyer, S. (1997). Time-Varying Term Premia And The Behavior Of Forward Interest Rate Prediction Errors, *Journal of Financial Research*, 20, 503-507.
- Johnson, S. (1993). Private Sector in Poland: A Small-Scale Survey, The World Bank, Washington D.C. Mimeo.
- Kaya, H. (2010). Term Structure of Interest Rate And Macroeconomic Variables: The Turkish Case, *International Journal of Economics And Finance Studies*, 2(1), 77-85.
- Kozicki, S. & Tinsley, P.A. (2002). Term Premia: Endogenous Constraints On Monetary Policy, Working Paper Federal Reserve Bank of Kansas City, 02-07.
- Kugler, P. (1996). The Term Structure Of Interest Rates And Regime Shifts: Some Empirical Results, *Economics Letters*, 50, 121-126.
- Lee, S.S. (1995). Macroeconomic Sources of Time-Varying Risk Premia in the Term Structure of Interest Rates, *Journal of Money, Credit and Banking*, 27(2), 549-569.
- Lima, A.M. & Issler, J.V. (2003). A hipótese das expectativas na estrutura a termo de taxa de juros no Brasil: uma aplicação de modelos de valor presente, *Revista Brasileira de Economia*, 57, 873-898.
- Mankiw, N.G. & Miron, J. (1986). The Changing Behavior of The Term Structure of Interest Rates, *Quarterly Journal of Economics*, CI, 211-228.
- Mankiw, N.G. & Summers, L.H. (1984). Do Long-Term Interest Rates Overreact to Short-Term Interest Rates?, *Brookings Pagers on Economic Activity*, 1, 223-242.
- McCallum, B.T. (1994). Monetary Policy and the Term Structure of Interest Rates, NBER Working Paper, 4938, 1-26.
- McCallum, B.T. (2006). Monetary Policy and the Term Structure of Interest Rates, *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, 91(4), 1-21.
- Mishkin, F. S. (1990). The Information in the Longer Maturity Term Structure About Future Inflation, *The Quarterly Journal of Economics*, 105(3), 815-828.
- Nelson, C.R. (1972). *The Term Structure Of Interest Rates*. Basic Books, New York.
- Paquette, J.Y. & Stréliški, D. (1998). The Use of Forward Rate Agreements in Canada, *Bank of Canada Review (Spring)*, 57-71.
- Pesando, J.E. (1975). Determinants of Term Premiums in the Market for United States Treasury Bills, *The Journal of Finance*, 30, 1317-1327.

- Pesando, J.E. (1978). On The Efficiency of The Bond Market: Some Canadian Evidence, *Journal of Political Economy*, 86, 1057–1076.
- Shiler, R.J. (1979). The Volatility of Long-Term Interest Rates and Expectations Models of the Term Structure, *Journal of Political Economy*, 87, 1190-1219.
- Shiller, R.J. (1990). The Term Structure of Interest Rates (Ed. B. Friedman and F.H. Hahn), Chapter 13 of *Handbook of Monetary Economics*, Elsevier Science, Amsterdam.
- Tabak, B.M. & Andrade, S.C. (2003). Testing the Expectation Hypothesis for Brazilian Term Structure of Interest Rates, *Revista Brasileira de Finanças*, 1, 19-44.
- Tüysüzöğlü, U. (2013). Türkiye Devlet İç Borçlanma Senetleri Getiri Eğrilerinin Geliştirilmiş Dinamik Nelson-Siegel ve Zaman Serisi Modelleri İle Öngörü Performanslarının Karşılaştırılması, TCMB Uzmanlık Tezi, Ankara.
- Tzavalis, E. & Wickens, M.R. (1997). Explaining The Failures Of The Term Spread Models of The Rational Expectation Hypothesis of The Term Structure. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 29, 364-380.
- Özbek, L. (2017). *Kalman Filtresi*, Akademisyen Kitabevi.
- Öztürk, F. ve Özbek, L. (2015). *Matematiksel Modelleme ve Simülasyon*, Pigeon Yayıncılık.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

Estimation Of Risk Premium Parameters In The Fisher Equation By The State Space Model And Kalman Filter: Case Of Turkey

1. Introduction

The modeling and estimation of risk, which is one of the most important issues of finance theory, and volatility, which is a basic indicator of risk, is a subject that researchers focus on. Underlying this volatility in both interest rates and risk premium are expectations. Economic relations can show quite different appearances in different countries at various periods. Since the risk can change over time, the fact that the risk of different time can also be different should be taken into account in the calculations.

Investors need a risk premium to take the risk of investing in securities such as bonds. Researching the macroeconomic determinants of the maturity structure will help calculate the right risk premium for both investors and firms.

Calculating the right risk premium is very important in an environment where investors need a risk premium to take the risk of investing in securities such as bonds. This study shows how to estimate the maturity term without predetermining the factors that cause the variation of the risk premium, using the Kalman filter.

It is suggested that the State-Space model and Kalman filter approach (estimation method) used in the study are more effective in estimating time-dependent parameters. Classical methods perform the estimation on the assumption that the parameters are constant, which does not always coincide with reality. For this reason, we think that this methodology used is more effective in explaining reality.

2. Data Set and Method

In this study, the change in the risk premium in the maturity structure of interest rates for the 2002-2018 period in the Turkish economy was investigated by using the Kalman filter estimation method. The monthly interest rate (interest rate for deposits opened in TL) for the period 2002:01-2018:10 was used. The said data was obtained from the data distribution system (EVDS) on the CBRT's web pages.

In this study, the maturity structure of the interest rate is handled in terms of the Expectations Hypothesis (EH), and the time-varying risk premium is estimated using the Kalman filter. The Kalman filter approach takes into account the volatility of changes in the interest rate, possible permanent changes in the risk premium, and overlapping estimation errors.

Knowing the failure of EH, the State-Space model and the Kalman filter approach allow us to estimate the maturity term without predetermining the factors that cause the risk premium to change over time. This feature can be particularly useful for investigating the possibility that short-term interest rates are affected by factors that can be difficult to observe, such as the political climate. This feature also raises interesting questions about the relative importance of the risk premium, which changes over time, in determining the maturity structure form, what changes in the risk premium are covered, which can be explained by changes in interest rate volatility and other economic and political factors, whether the risk premium is ever negative, and whether the risk premium will behave similarly within the maturity structure. It also helps us respond.

3. Emprical Findings

In this study, the maturity structure of the interest is handled in terms of BH, and the time-varying risk premium is estimated using the Kalman filter. Thanks to this method used, it is possible to estimate the factors that cause the risk premium to change over time, without being determined beforehand. The resulting risk premium estimation contains important information in terms of inflation expectations and risk perceptions of market participants and policy makers.

The time-varying risk premium for the interest rate was estimated using the Kalman filter. Considering the general structure of the Turkish economy, it is not surprising that the risk premium takes positive values in some periods and negative values in others. Due to the problems in the country's economy, intense fund outflows in various periods led to an increase in interest rates; these developments caused the risk premium to be realized as negative.

In the study, the risk premium estimates obtained by using the Kalman filter take positive values in some periods and negative values in other periods. Increases in risk in financial markets during periods of economic growth do not prevent investors from continuing their investments in return for an additional risk premium (positive risk premium). In periods of significant declines in economic growth, due to the increase in the risk level, investors quickly turn to alternative investment instruments (negative risk premium). While the investor may demand a higher return for investment instruments with higher risk in periods when the risk is positive; In periods when the risk is negative, risky investment instruments will be more sensitive to the negative risk premium than less risky ones, and they will be able to obtain lower returns as the risk increases.

4. Discussion and Conclusion

The most important feature of the study is that it provides how we can predict the factors that cause the risk premium for the Turkish economy to change over time, with the Kalman filter, without any predetermination. According to the risk premium estimates obtained by using the Kalman filter, the risk premium takes positive values in some periods and negative values in other periods. The risk premium is estimated to be negative in periods of high volatility and positive in periods of low volatility. The estimation results obtained provide rational investors with important and useful information about the uncertainties of future changes in interest rates.

The fact that the subject includes economic, social, political and behavioral dimensions along with the prevailing uncertainties in the field of study reduces the probability of a single hypothesis to be absolutely correct.

It is suggested that using the State-Space model and Kalman filter estimation method used in the study is more effective in estimating such time-dependent parameters, since the expected results cannot be obtained in the analyzes based on traditional approaches due to various reasons.



Konteyner Taşımacılığı Pazarında Sürdürülebilir Liman Rekabetinin Belirleyicileri: Sistematik Literatür Araştırması

Sedat BAŞTUĞ¹, Soner ESMER²

Özet

Türkiye'nin Stratejik Planları kapsamında, denizcilik alanında strateji belgeleri ve ana planlar oluşturularak ülkemizin konteyner liman kapasitesi ve rekabetçiliğinin artırılması ve liman işletmeciliği meslek standartlarının geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Tüm bu stratejilerin başarılı olması için, doğası gereği uluslararası bir alanda hizmet veren Türkiye limanlarının, bölgesindeki diğer ülke limanlarıyla rekabet edebilecek seviyeye ulaşması gerekmektedir. Bu yüzden, çalışma konteyner limanlarımızın sürdürülebilir rekabetçi üstünlüğü açısından literatürde yer alan güncel liman seçim kriterlerini araştırmayı hedeflemektedir. Araştırma yöntemi olarak sistematik literatür taraması tercih edilmiştir. Araştırma sonucunda maliyet faktörlerinin hiyerarşide en yüksek değere sahip olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar kelimeler: Konteyner taşımacılığı, Rekabetçi üstünlük, Liman seçim kriterleri, Sürdürülebilirlik

Jel Kodu: M3, M30, M31

Determinants of Sustainable Port Competitiveness for Transit Container Market: A Systematic Literature Review

Abstract

Within the scope of Turkish Strategic Plan, it is to be aimed to improve port competitiveness with capacity expansion and develop occupational standards by creating strategic documents and master plans. For all these strategies to be successful, Turkish ports should be reached to a level of which can compete with other rival ports by the nature of the market. Therefore, the study aims to investigate the current port selection criteria in the literature in terms of the sustainable competitive advantage of container ports. A systematic literature review was preferred as the research method. As a result of the research, the cost criterion is found to have the highest values in the hierarchy.

Keywords: Container transportation, Competitive advantage, Port selection criteria, Sustainability.

Jel Codes: M3, M30, M31

ATIF ÖNERİSİ (APA): Baştuğ, S., Esmes, S. (2021). Konteyner Taşımacılığı Pazarında Sürdürülebilir Liman Rekabetinin Belirleyicileri: Sistematik Literatür Araştırması. İzmir İktisat Dergisi. 37(1). 34-52. Doi: 10.24988/ije.767420

¹ Dr.Öğr.Üyesi, İskenderun Teknik Üniversitesi, Barbaros Hayrettin Gemi İnşaatı ve Denizcilik Fakültesi, İskenderun / HATAY, **EMAIL:** sedat.bastug@iste.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-7121-2882

² Prof. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, Denizcilik Fakültesi, Buca / İZMİR, **EMAIL:** soneresmer@gmail.com **ORCID:** 0000-0002-0614-7818

1. GİRİŞ

UNCTAD (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı) göre, 2019 yılında dünyada taşınan toplam 197,6 milyon TEU (twenty-foot equivalent unit, 20 kadem uzunluğunda konteyner) konteynerin 24,4 milyonu (%12) Uzak Doğu - Avrupa rotasında taşınmıştır. Yine aynı sene, dünya limanlarında ise elleçlenen toplam konteyner sayısı yaklaşık 800 milyon TEU'luk bir hacme ulaşmaktadır. Türkiye, Uzak Doğu-Avrupa ana deniz ticareti ve konteyner hattı rotasında, özellikle Karadeniz ülkelerinin dış ticaret yükleri için önemli bir aktarma ve geçiş güzergâhında yer almaktadır. Liman tesislerimizin yüksek kapasitelerine rağmen liman operasyonlarında karşılaşılan verimsizlik, zayıf hizmet sunumu ve ticari operasyonlardaki sorunlar nedeniyle sürdürülebilir liman rekabetinde bir çok liman güçlüğüyle karşılaşmaktadır.

Limanlarımızın bölgelerinde rekabet güçlerini arttırmaları için yönetim ve stratejik açıdan doğru yönlendirilmeleri gerekmektedir.

Limanlar deniz ve kara taşımacılığının ara yüz bağlantısı ve entegre bir platform olarak, lojistik, üretim, bilgi aktarımı ve uluslararası ticarete hizmet vermekte ve aynı zamanda geri sahanın ekonomik gelişimi için bir atlama tahtası işlevi görmektedir. Bu fonksiyonların düzgün bir şekilde yerine getirilmesi için limanların verimli ve etkili bir şekilde gemilere ve diğer ulaştırma modlarına hizmet etmesi gerekmektedir. Ticaretteki öneminden dolayı limanlar, ekonomik refahın ulusal ve uluslararası ekonomilere transferinde çok kritik bir rol üstlenmektedir.

Bu yüzden bu araştırma konteyner limanlarımızın sürdürülebilir rekabetçi üstünlüğe ulaşması için izleyeceği kriterlerin tespitini amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda hedeflenen araştırma soruları şöyledir:

1. Konteyner taşımacılığı pazarında sürdürülebilir liman rekabetini belirleyen temel kriterler nelerdir?
2. Liman rekabeti belirleyicileri içinde literatürde hangi kriter ön plana çıkmaktadır?

Araştırmada ilk olarak teorik çerçeve oluşturulmuş, sonrasında metodoloji detaylı bir şekilde açıklanmıştır. Son kısımda ise, araştırmanın bulgularına ve gelecekte planlanan çalışmalar için önerilere yer verilmiştir.

2. TEORİK ÇERÇEVE

1990'larda dünya ticaretindeki hızlı artış özellikle konteyner liman sektöründe yeni gelişmelere neden olurken, dünya liman ağlarının yeniden yapılanması nedeniyle liman rekabeti daha da yoğun bir hale gelmiştir. Sonrasında endüstriyel pazarların ve entegre olmuş tedarik zincirlerinin egemenliği ile önemli değişimler yaşanmıştır. Bu değişimlerin etkisiyle limanlarda verilen katma değer hizmetlere olan talep artış gösterirken farklı ulaştırma modlarının intermodal ya da çoklu taşımacılık adı altında entegrasyonu önem kazanmıştır. Ticari hayatta dengenin sağlanması ve sürdürülebilirliğin yakalaması için değişim halindeki çevreye uyum, kritik bir öneme sahip olurken, limanlarda sunulan yüksek kaliteli lojistik hizmetler ve ulaştırma sistemlerine yönelik verimli ve etkin entegrasyon hizmetleri önem kazanmıştır (Yeo ve Song, 2006: 911; Baştuğ vd. 2014: 8). Bu yeni eğilimler ile liman rekabet boyutlarının değişimi kaçınılmaz bir hale gelmiştir. Dünyada tüm limanlar mevcut yük akışını korumak ya da geliştirmek için çaba göstermektedirler. Günümüzde özellikle konteyner limanları lokasyon olarak yakın, komşu limanlar ile seviyesi sürekli artan bir rekabet içindedir. Goss (1990: 2) liman rekabetini beş kategoriye ayırmıştır:

1. Belirli bir kıyı kesimi ya da alanda yer alan limanlar arasında rekabet,
2. Farklı ülkelerde hizmet veren limanlar arasında rekabet,
3. Aynı ülke içinde hizmet veren limanlar arasında rekabet,
4. Aynı liman içinde faaliyet gösteren farklı operatörler arasında rekabet,
5. Farklı taşıma modları arasında rekabet.

Liman rekabetinin analizi ağırlıklı olarak liman seçim kriterleri üzerine yoğunlaşmıştır. Çok az çalışma Porter'ın (1980: 89) sektörlerin rekabetçi avantaj teorisini kapsam dışı bırakmıştır (Robinson, 2002: 242). Günümüzde bir limanın rekabetçi üstünlüğünü birçok faktör tanımlayabilmektedir. Bu faktörlerden bazıları liman tesisinin büyüme imkânı, ekipmanların modernliği, önemli konteyner gemi hatları ile yaptıkları kira anlaşmaları, besleme (feeder) rotalardaki etkinlikleri, diğer limanlara göre fiyat tarifesi ve operasyon verimliliği gibi değişkenler olabilir (Song ve Yeo, 2015: 340). Bahsedilen bu değişkenleri de kapsayan ve liman kullanıcıları (müşterileri) tarafından tercih edilen önemli liman seçim kriterleri aşağıdaki gibidir (Yeo vd., 2008: 911; Esmer ve Çetin, 2013: 515):

1. Varış limanında rıhtımın uygunluğu,
2. Transit yük oranı,
3. Yük elleçleme, transfer ve depolama maliyeti,
4. Geminin ve yükün limana girişi ile ilgili maliyetler,
5. Ana rotalara olan sapma mesafesi,
6. Etkili iç transfer ağı,
7. Terminalde ücretsiz depolama için verilen süre,
8. Yük kayıp ve hasarlar sıklığı,
9. Büyük konteyner gemisi gelme sıklığı,
10. Gemi gelme sıklığı ve gemi rotalarının çeşitliliği,
11. Hükümet, yerel otonom yapısı ve özel sektörler,
12. İç taşıma maliyetleri,
13. İntermodal bağlantılar,
14. Önemli yük sahiplerine olan kara mesafesi ve bağlanabilirlik,
15. Temiz su, yakıt ve gemi tedariki hizmetlerinin düzeyi,
16. Gemi varış ve ayrılışı için seyir yardımcılarının yeterliliği,
17. Direk okyanus bağlantılı gemilerin sayısı,
18. Liman operasyonlarında uzmanlar ve eğitimli iş gücü,
19. Hızlı cevap verme,
20. Dokümantasyon düzenleme hızı,
21. Limana ulaşılabilirlik,
22. Liman sıkışıklığı,
23. Liman hizmet satışı, promosyonlar,
24. Liman güvenliği,
25. Çalışma zamanları,
26. Limanın tanınırlığı ve şöhreti,
27. Limandaki gemi sefer programlarının güvenilirliği,
28. Gemi büyüklüğüne göre hizmet kapasitesi,
29. Liman geri sahasındaki serbest bölgelerin büyüklüğü ve faaliyetleri,
30. Yakındaki kentin ekonomik büyüklüğü,
31. Liman bilgi sistemleri ve uygulama kapsamının çok yönlülük düzeyi,
32. Liman çalışanlarının tutarlılığı,
33. Terminal verimliliği,
34. Toplam işlem gören yük miktarı,
35. Yaklaşım kanalı ve rıhtımdaki su derinliği,
36. Sıfır bekleme zamanlı hizmet,
37. Günde 24 saat, haftada 7 gün hizmet,
38. Liman seçim kriterlerine bölgesel gelişim imkanları,
39. Yerel alt yapı koşulları,

40. Yüke yakınlık.

Yeo ve diğerleri 2008 yılında yaptıkları çalışmada belirli bir bölge için liman rekabetine odaklanmış ve rekabetçi limanların belirlenmesi için liman hizmetleri (hızlı cevap verme, günde 24 saat, haftada 7 gün hizmet, sıfır bekleme zamanlı hizmet), hinterland bağlantısı (liman operasyonlarında uzmanlar ve eğitimli iş gücü, liman geri sahasındaki serbest bölgelerin büyüklüğü ve faaliyetleri, toplam işlem gören yük miktarı), erişilebilirlik (varış limanında rıhtımın uygunluğu, liman sıkışıklığı), elverişlilik (yaklaşım kanalı ve rıhtımdaki su derinliği, liman bilgi sistemleri ve uygulama kapsamının çok yönlülük düzeyi, liman çalışanlarının tutarlılığı), lojistik maliyetler (iç taşıma maliyetleri, geminin ve yükün limana girişi ile ilgili maliyetler, terminalde ücretsiz depolama için verilen süre), bölgesel merkez olma (limana ulaşılabilirlik, ana rotalara olan sapma mesafesi) ve diğer limanlarla bağlanabilirlik (önemli yük sahiplerine olan kara mesafesi ve bağlanabilirlik, etkili iç transfer ağı) kriterlerini ve alt kriterlerini yukarıda sıralanan 37 kriter içinden seçerek kullanmışlardır. Liman seçim kriterleri, aynı zamanda liman rekabetinin temel belirleyicileridir. Geçmişte liman rekabeti, liman kullanıcısının birden fazla limanı seçebilmesine odaklanırken günümüzde liman rekabeti çok daha karmaşık bir hal almıştır. Bugün liman rekabeti, limanların çok boyutlu kullanımı ile lojistikle ilgili çeşitli taleplerin yerine getirildiği tesisler olarak çok farklı faktörler ile belirlenmektedir. Liman rekabeti akademisyenler tarafından farklı şekillerde tanımlanmıştır. Genel bir ifade ile liman rekabeti, limanların rekabetçi üstünlüklerine göre birbirleri ile rekabet etmesi olarak düşünülebilir. Liman rekabetini, liman kullanıcılarının bir limanı seçerken kullandıkları değerlendirme kriterleri belirler (Kim vd., 2016: 189). Song ve Yeo (2004: 341) çalışmasında liman rekabetini etkileyen faktörler olarak limanda işlem gören yük miktarı, limanın sahip olduğu tesisler, limanın coğrafi lokasyonu ve verilen hizmetin seviyesi olarak sıralarken Yap vd. (2006: 170) limanın diğer limanlarla olan bağlanabilirliği üzerine yoğunlaşmıştır. Saeed (2009: 272) geliştirdiği bir doğrusal modelde gemi tipleri, toplam elleçleme, gemi sıklığı ve gemi hatlarının uğrak sayıları gibi değişkenler üzerinden analizler yapmıştır. Liman rekabeti konusunda literatüre önemli katkılar sağlayan akademisyenlerden birisi olan Tongzon (2009: 190) çalışmasında liman seçim kriterleri olarak uygun coğrafi lokasyon, düşük liman masrafları, uygun alt yapı, yüksek liman verimliliği, geniş yelpazedeki liman hizmetleri ve limanın diğer limanlarla bağlantıları (bağlanabilirlik) kullanmıştır. Bichou vd. (2014: 1044) liman seçim kriterleri üzerine teorik bir çerçeve geliştirirken öncelikle üç ana kategori oluşturmuş ve bu kategoriler altında alt kategorileri sınıflandırmıştır. Bunlar; rota faktörleri (lokasyon, erişebilirlik, liman bağlantısı, geri saha ağı, sıklık ve transit süre), maliyet faktörleri (navlun oranları, tarifeler ve kapasite) ve hizmet faktörleridir (sıkışıklık, güvenilirlik, esneklik, emniyet ve güvenlik). Sayareh and Alizmini (2014: 76) yaptıkları çalışmada en önemli liman seçim değişkenleri olarak fiziksel kriterler (yeterli su derinliği, liman tesislerinin kapasitesi, rıhtım sayısı, liman lokasyonu, gemi kumanyacılığı ve liman teknolojisi) ve hizmet kriterleri (liman çalışma süresi, liman tarifeleri, liman güvenliği, liman girişi, işletme maliyeti, uluslararası politikalar, gece seyrüseferi, liman yönetimi, liman çalışanları, gümrük formaliteleri) tespit etmişlerdir. Akbayırlı vd. (2016: 261) kriterleri liman lokasyonu ve hinterland bağlantısı (liman-yol bağlantısı, liman-demiryolu bağlantısı, yükün orijine ve varış noktasına olan uzaklığı), liman fiziksel ve teknik altyapısı ve üstyapısı (liman depolama alanı büyüklüğü, liman bilgi teknolojileri, liman ekipmanlarının sayısı, liman ekipmanlarının kalite ve teknolojisi, limanın soğutmalı depolama alanı), liman yönetim ve idaresi (yönetim tipi, liman işletme yönetiminin özelliği), liman hizmet kalitesi (limandaki katma değerli hizmetler, liman hizmetlerinde sunulan güvenirlilik, sosyal sorumluluk, yeşil liman uygulamaları, limanlardaki lojistik hizmetler olarak sıralamaktadır.

Tablo 1: Literatürde yer alan Liman Seçim Kriterleri ve Alt Kriterlere ilişkin Teorik Çerçeve

	Ana Kriterler	Alt Kriterler
(Yeo vd., 2008: 919)	Liman hizmetleri	Hızlı cevap verme
		Günde 24 saat haftada 7 gün hizmet
		Sıfır bekleme zamanlı hizmet
	Hinterland bağlantısı	Liman operasyonlarında uzmanlar ve eğitilmiş iş gücü
		Liman geri sahasındaki serbest bölgelerin büyüklüğü ve faaliyetleri
		Toplam işlem gören yük miktarı
	Erişilebilirlik	Varış limanında rıhtımın uygunluğu
		Liman sıkışıklığı
	Elverişlilik	Yaklaşım kanalı ve rıhtımdaki su derinliği
Liman bilgi sistemleri ve çok yönlülük düzeyi		
Liman çalışanlarının tutarlılığı		
Lojistik maliyetler	İç taşıma maliyetleri	
	Geminin ve yükün limana girişi ile ilgili maliyetler	
	Terminalde ücretsiz depolama için verilen süre	
Bölgesel merkez olma	Limana ulaşılabilirlik	
	Ana rotalara olan sapma mesafesi	
Limanlarla bağlanabilirlik	Yük sahiplerine olan kara mesafesi ve bağlanabilirlik	
	Etkili iç transfer ağı	
(Bichou vd., 2014: 1044)	Rota faktörleri	Lokasyon
		Erişilebilirlik
		Liman bağlantısı
	Maliyet faktörleri	Geri saha ağı
		Sıklık ve transit süre
		Navlun oranları
Hizmet faktörleri	Tarifeler ve kapasite	
	Sıkışıklık	
	Güvenilirlik	
(Akbaşyurtlu vd., 2016: 261)	Liman lokasyonu ve hinterland bağlantısı	Emniyet ve güvenlik
		Liman-yol bağlantısı
		Liman-demiryolu bağlantısı
	Liman fiziksel ve teknik altyapısı ve üstyapısı	Yükün orijine ve varış noktasına olan uzaklığı
		Liman depolama alanı büyüklüğü
		Liman bilgi teknolojileri
		Liman ekipmanlarının sayısı
		Liman ekipmanlarının kalite ve teknolojisi
	Limanın soğutmalı depolama alanı	
	Liman yönetim ve idaresi	Yönetim tipi
		Liman işletme yönetiminin özelliği
	Liman hizmet kalitesi	Limandaki katma değerli hizmetler
		Liman hizmetlerinde sunulan güvenilirlik
		Sosyal sorumluluk
		Yeşil liman uygulamaları
		Limanlardaki lojistik hizmetler
		Liman hizmetlerindeki esneklik
		Özel hizmetler
		Müşterilere yükleme hakkında bilgi sunulması
		Yük kayıp ve hasarlarına ilişkin liman performansı
		Liman güvenliği
Kullanıcı problemlerine hızlı cevap verebilme		
Liman personelinin davranış ve tutumları		
Liman personelinin yeterlilikleri		
Bilgi ve tecrübeleri		
Liman verimliliği ve üretkenliği	Limandaki sıkışıklık	
	Gemilerin limanda kalış süreleri	
Liman tarife ve maliyetleri	Toplam liman tarife ve maliyeti	
	Fiyatlarda esneklik	
	Ödemelerde kolaylık	
	Liman tercihinden kaynaklı toplam lojistik maliyetleri	
Gemilerin uğrak sayıları ve sıklığı	Konteyner taşıyan hatların limana uğrak sayısı,	
	Sefer sıklıkları	
	Yükler için transit süre	

Ayrıca liman hizmetlerindeki esneklik, özel hizmetler, müşterilere yükleme hakkında bilgi sunulması, yük kayıp ve hasarlarına ilişkin liman performansı, liman güvenliği, liman kullanıcılarının problemlerine hızlı cevap verme, liman personelinin davranış ve tutumları, liman personelinin yeterlilikleri, bilgi ve tecrübeleri), liman verimliliği ve üretkenliği (limandaki sıkışıklık, gemilerin limanda kalış süreleri), liman tarife ve maliyetleri (toplam liman tarife ve maliyeti, fiyatlarda

esneklik, ödemede kolaylık, liman tercihinden kaynaklı toplam lojistik maliyetleri) ve konteyner taşıyanlara ait gemilerin uğrak sayıları ve sıklığı (konteyner taşıyan hatların limana uğrak sayısı, sefer sıklıkları, yükler için transit süre) diye belirtmişlerdir.

Genel bir deyişle farklı çalışmalarda liman rekabetini etkileyen farklı faktörlerin değerlendirildiği anlaşılmaktadır. Bu çalışmalar genel olarak liman tesisinin faydalı kullanımı, finansal durumun iyileştirilmesi ve liman yük hacminin geliştirilmesine odaklanmaktadır. Son yıllarda bu kapsamda yapılan ve ISI indeksleri kapsamında yayınlanan çalışmalarda kullanılan kriterlere “Kurumsal Sosyal Sorumluluk” ve “Konteyner Hat Operatörlerinin Kendi Aralarında Yaptıkları İttifaklar” gibi boyutlar eklenmeye başlamıştır (Yuen vd., 2017: 2). Bu çalışmaların uygulama alanı genellikle Avrupa ve Uzak Doğu bölgesidir.

2.1. Çalışmanın Motivasyonu

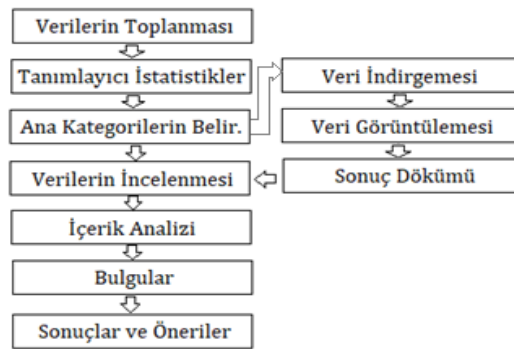
Liman rekabeti üzerine yapılan çalışmalar farklı araştırma alanlarına hitap etse de, mevcut çalışmalar limancılık endüstrisinde yaşanan ekonomik ve teknolojik değişimleri ve sektörün ana itici faktörlerini yorumlamada eksik kalmışlardır (Parola vd., 2016: 118). Ayrıca, hem terminal operatörleri hem de liman kullanıcıları açısından ortak kriterler sunan bir çalışmaya da literatürde rastlanmamıştır. Bu yüzden, gelecekte yapılacak uygulamalı çalışmalar için tüm tarafları ve değişimleri de kapsayan teorik bir çerçevenin belirlenmesine ihtiyaç bulunmaktadır.

Özellikle, öncü belirleyicilerin keşfedilmesi ile çalışmanın liman rekabeti üzerine yapılan tartışmalara da yeni bir boyut kazandıracaktır. Araştırma amacı doğrultusunda liman seçim kriterlerine ilişkin alan yazında sistematik bir literatür taraması yaklaşımı tercih edilmiştir. Sistematik literatür taramaları titiz ve sistemli bir şekilde yürütüldüklerinden ötürü, klasik literatür çalışmalarından ayrılan orijinal çalışmalar olarak görülmektedirler.

3. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Bu araştırma konteyner limanlarımızın sürdürülebilir rekabetçi üstünlüğe ulaşması için izleyeceği kriterlerin tespitini amaçlamaktadır. Seuring ve Gold (2012: 545) bu tarz çalışmaların dört aşamadan oluştuğunu belirtmektedir, bunlar; verilerin toplanması, tanımlayıcı istatistikler verilmesi, ana kategorilerin belirlenmesi ve verilerin incelenmesidir. Bu çalışmanın araştırma süreci Seuring ve Gold (2012) çalışmasından adapte edilmiştir (Bakınız Şekil 1).

Şekil 1: Çalışmanın Araştırma Süreci



Verilerin toplanması aşamasında ilk örneklem elde edilmiş ve bu çalışmalar, Tablo 2 ve 3’de görüldüğü üzere belirli kriterlere göre elenerek ilk örneklemdeki çalışmalara ulaşılmıştır. Ayrıca, literatürdeki mevcut çalışmaların bu araştırma içinde veya dışında tutulmasını sağlayacak belli kısıtlar/kriterler de (dahili ve harici) konulmuş ve son örneklem ortaya çıkmıştır. Sonraki aşamada kronolojik, ülkelere ve araştırma türlerine göre çalışmalar hakkında tanımlayıcı istatistikler hazırlanmıştır. Ana kategorilerin belirlenmesi, teorik çerçeve doğrultusunda yapılmış ve veri

indirgeme yapılarak kategorilerin konsolide edilmesi sağlanmıştır. Miles ve Huberman (1994: 91)'na göre ana kategorilerden gelen verilerin incelenmesi aşaması üç temel aşamadan oluşmaktadır. Bu aşamalar: (1) veri indirgenmesi, (2) veri görüntülenmesi, ve (3) sonuç dökümüdür. Tümdengelim yaklaşımında içerik analizine doğru gidebilmek için yeterli miktarda analitik çerçeve olması lazımken, analitik çerçevenin tümevarımsal bir şekilde oluşu incelenen verinin önceden tanımlanmış temalar altında özetlenmesini gerektirir (Mayring, 2000: 5). Böylece veri, aşamalı olarak azaltılır ve yoğunlaştırılır (Eisenhardt, 1989: 59). Bu çalışmada, analitik kategori örüntüsü oluşturmada iki aşamalı süreç geliştirme yaklaşımı önerilmektedir: ilk aşamada, mevcut teori temelinde kategoriler ve alt kriterlerin temel çerçevesi oluşturulduktan sonra, kodlama sürecinde tüm kategoriler konsolide edilmiştir. Veri indirgememesinin devamında alt kriterlere ait kategorilerin kodlamasında iterasyon döngüsü metodu kullanılmıştır.

Son olarak, Seuring ve Gold (2012: 546) içerik analizini iki aşamaya ayırmaktadır. İlk aşamada istatistiksel metotlar kullanılarak doküman içeriği incelenirken ikinci aşamada terim ve çıkarımların altında yatan anlamlar yorumlanarak belirli kelime ve kavramların varlığı araştırılmaktadır. Bu aşamalara bağlı olarak oluşturulan kategoriler literatüre ilişkin içerik analizine aktarılmıştır. İçerik analizinin akabinde bulgular tartışılmış ve sonuçlar ile gelecek çalışmalar için öneriler son bölüme eklenmiştir.

3.1. Verilerin Toplanması

Verilerin toplanması sürecinde, elektronik veritabanları, zaman akışı ve anahtar kelimeler kullanılarak literatür tarama stratejisi geliştirilmiştir. Bu literatür taraması EBSCO, ProQuest, Scopus, Web of Science, ULAKBİM ve Microsoft Akademik veritabanları taranarak Şubat 2020 tarihinde yapılmıştır.

Ayrıca, literatür taramasını zenginleştirmek için kütüphane taraması da gerçekleştirilmiştir. Sürdürülebilir liman rekabetine ilişkin araştırma yapan birçok yazar (Lam., 2015: 71; Lirn vd., 2014: 72), İngilizce olarak "sustainability", "environmental sustainability", "environmental performance indicators", "port competitiveness", "port selection", "modelling", "container terminal selection", ve "sustainable hinterland" şeklinde anahtar kelimeleri çalışmalarında tercih etmişlerdir.

Ayrıca, bu çalışmada da bu anahtar kelimelere ait Türkçe karşılıkları ("sürdürülebilirlik", "çevresel sürdürülebilirlik", "çevresel performans göstergeleri", "liman rekabeti", "liman seçimi", "modelleme", "konteyner terminal seçimi" ve "sürdürülebilir geri saha") ULAKBİM (Ulusal Akademik Ağ ve Bilgi Merkezi) veri tabanında taranmak üzere kullanılmıştır (Tablo 2).

Anahtar kelimelerin seçilmesinde liman rekabeti üzerine yazılmış çalışmalarda yer alan anahtar kelimelerden esinlenilmiştir.

Tablo 2: Verilerin Toplanması Sürecinde Literatür Tarama Stratejisi

No	Veri Seti	Kısıtlar				Sonuç
		Arama Sahası	Doküman Türü	Zaman Aralığı	Dil	
1	EBSCO	Tema	Makale	Tüm Yıllardan Günümüze	İng.	210
2	Proquest	Tema, Başlık, Özet, Anahtar Kelimeler	Makale ya da Kritik	Tüm Yıllardan Günümüze	İng.	110
3	Scopus	Tema, Başlık, Özet, Anahtar Kelimeler	Makale ya da Kritik	Tüm Yıllardan Günümüze	İng.	75
4	Web of Science	Tema	Makale	Tüm Yıllardan Günümüze	İng.	52
5	Microsoft Akademik	Tema	Makale	Tüm Yıllardan Günümüze	İng.	33
6	ULAKBİM	Tema	Makale	Tüm Yıllardan Günümüze	Türkçe	10
İlk Örneklem						490

Albany Üniversite (2018)'sine göre, mantıksal operatörler elektronik veritabanlarında araştırmayı genişletmek veya daraltmak için kelimeler arasında kullanılan özel karakterler ya da karakter

gruplarıdır. “AND” mantıksal operatörü araştırmayı daraltmak, “OR” operatörü araştırmayı genişletmek için kullanılır. Dolayısıyla literatür taraması bu anahtar kelimeler üzerinden yapılmıştır. Araştırma stratejisi için “AND” ve “OR” operatörleri kullanılmıştır. Anahtar kelimelerin belirlenmesi aşamasından sonra açık ve net bir arama dizisinin (“sustainability” AND “environmental sustainability” OR “environmental performance indicators” OR “port competitiveness” OR “port selection” OR “modelling” OR “container terminal selection” OR “sustainable geri saha”) oluşturulması gerekmektedir. Belirlenen arama dizisi sonucu Tablo 3’de görülen sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 3: Son Örnekleme ilişkin Literatür Tarama Stratejisi

Adımlar	Kriterler	Sonuçlar
1’inci taramadan sonraki örnekleme	Özet taraması, anahtar kelimeler ve özet içeriği dahil edilerek yapılmıştır. Bazı anahtar kelimeler (“managerial”, “port branding”, “port identity” vb.) araştırmadan çıkarılmıştır. Araştırmada hakemli ve İngilizce olan alan dizinde taranan dergiler kullanılmıştır. Farklı dillerdeki ve alan dizin haricindeki dergiler çalışmadan çıkarılmıştır.	15
2’inci taramadan sonraki örnekleme	Kategori yada tema içermeyen kavramsal çalışmalar, çalışma için asgari düzeyde bilgi sağlayacağı düşünüldüğünden araştırmadan çıkarılmışlardır. Ayrıca, Tablo 3’de belirtilen kriterlere uygun şekilde çalışmalar eklenmiş yada çıkarılmıştır.	10
Ek Kaynaklar	Arama dizisi içindeki anahtar kelime “sustainability” ve diğer anahtar kelimeler arasında “OR” mantıksal operatörü kullanılarak literatür içinde görülmeyen başka kaynak olup olmadığı kontrol edilmiş ve çıkan farklı kaynaklar çalışmaya dahil edilmiştir.	8 yeni kaynak
Son Örnekleme		33

Sistemik literatür taramasında en önemli nokta, mevcut çalışmalarını bu araştırmanın içinde yada dışında tutacak olan kısıtların (dahili ve harici) net bir şekilde tanımlanmasıdır. Tablo 4’de yer alan bu kısıtlar araştırmaya akademik olmayan, alan dışı, farklı dillerde olan çalışmaların elenmesini kolaylaştırmaktadır.

Tablo 4: Literatür Taramasında Kullanılan Kısıtlar

Dahili Kısıtlar	Harici Kısıtlar
Bilimsel dergilerde yayınlanan tam metin çalışmalar	Akademik olmayan yazı ve derlemeler
Ampirik çalışmalar	Görüşmeler
Doktora tezleri	Kitap eleştirileri
İngilizce ile yazılmış bilimsel makaleler	Konferans özetleri
Sosyal bilimlerde liman ve sürdürülebilirlik üzerine yapılmış alan içi çalışmalar	Sosyal bilimler haricinde yapılan alan dışı çalışmalar
Teorik çalışmalar	İngilizce haricinde dillerde yazılmış eserler
Vaka Analizleri	
Editöre yazılmış notlar	
Tam metin olarak sunulmuş kongre bildirileri	

3.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Bu kısımda, çalışmanın örneklemini oluşturan çalışmalar üzerinde frekans dağılım tekniği kullanılmıştır. Yeni çalışma alanlarını deneyen araştırmacılar için frekans dağılım tekniği çok faydalıdır. Bu teknik ile içerik analizinin temellerini oluşturacak biçimsel özellikler sunulabilmektedir (Seuring ve Gold, 2012: 547). Tanımlayıcı istatistikler kısmında yazarlara ait yayınların basım yılları, yaptıkları araştırmalar (ampirik, teorik yada kavramsal) incelenmektedir. Aynı zamanda yazarların çalıştıkları sektör ve alanlar da bu analize eklenmiştir. Tanımlayıcı istatistikler kısmı, ana kategorilerin ve alt kategorilerin oluşmasından sonra açıklanacaktır.

3.3. Ana Kategorilerin Belirlenmesi

Çalışmanın teorik çerçevesine bakıldığında, (1) liman hizmetleri, (2) hinterland bağlantısı, (3) erişilebilirlik, (4) elverişlilik, (5) lojistik maliyetler, (6) bölgesel merkez olma, (7) diğer (8) limanlarla bağlanabilirlik, (9) rota faktörleri, (10) maliyet faktörleri, (11) hizmet faktörleri, (12) liman lokasyonu ve hinterland bağlantısı, (13) liman fiziksel ve teknik altyapısı ve üstyapısı, (14) liman yönetim ve idaresi, (15) liman hizmet kalitesi, (16) liman verimliliği ve üretkenliği, (17) liman tarife ve maliyetleri, (18) gemilerin uğrak sayıları ve sıklığı liman seçim kriterleri olarak ana kategorilere ayrılmışlardır. Tüm kategoriler çalışmanın amacına uygun bir şekilde sıralanmış ve farklı kaynaklardaki yeterli miktarda bilgi vermeyen çalışmalara ait ana kategoriler araştırmaya dâhil edilmemiştir.

3.4. Verilerin Analizi

Verilerin analizi kısmında, yedi ana kategori ve 44 alt kategori oluşmuştur.

Tablo 5: Veri İndirgenmesi Sonucu Oluşan Ana Kategori Düzeni

Ana Kategoriler	Alt Kategoriler
1	Hinterland bağlantısı ve imkanları
	Limana geri sahalarındaki (hinterland) serbest bölgelerin büyüklüğü ve faaliyetleri
	Toplam işlem gören yük miktarı
	Yük sahiplerine olan kara mesafesi ve bağlanabilirlik
	Etkili iç transfer ağı
	Limana lokasyonu
	Limana-yol bağlantısı
	Limana-demiryolu bağlantısı
2	Erişilebilirlik
	Yükün orijine ve varış noktasına olan uzaklığı
	Varış limanında rıhtımın uygunluğu
	Limana sıklığı
	Gemilerin limanda kalış süreleri
	Konteyner taşıyan hatların limana uğrak sayısı
	Sefer sıklıkları
	Yükler için transit süre
3	Elverişlilik
	Limana ulaşılabilirlik
4	Maliyet faktörleri
	Ana rotalara olan sapma mesafesi
	Limana bilgi sistemleri ve çok yönlülük düzeyi
	Limana çalışanlarının tutarlılığı
	Tarifeler ve kapasite
	İç taşıma maliyetleri
	Terminalde ücretsiz depolama için verilen süre (Free Time)
	Fiyatlarda esneklik
Ödemelerde kolaylık	
5	Limana Altyapı ve Üstyapısı
	Limana tercihinden kaynaklı toplam lojistik maliyetleri
	Limana depolama alanı büyüklüğü
	Limana ekipmanlarının sayısı
6	Limana yönetim ve idaresi
	Limana ekipmanlarının kalite ve teknolojisi
7	Hizmet Faktörleri
	Limanaın soğutmalı depolama alanı
	Yönetim tipi
	Limana işletme yönetiminin özelliği
	Limandaki katma değerli hizmetler
	Limana hizmetlerinde sunulan güvenilirlik
	Sosyal sorumluluk
	Yeşil liman uygulamaları
	Limanaındaki lojistik hizmetler
	Limana hizmetlerindeki esneklik
	Özel hizmetler
	Müşterilere yükleme hakkında bilgi sunulması
	Yük kayıp ve hasarlarına ilişkin limana performans
	Limana güvenliği
Limana personelinin davranış, tutumları ve yeterlilikleri	
Hızlı cevap verme	
Günde 24 saat haftada 7 gün hizmet	
Sıfır bekleme zamanlı hizmet	

Özellikle en çok çalışılan alt kriterler belirlenmiş ve teoriye katkısı az olan veya benzeşen alt kriterler analizden çıkarılmıştır. Burada yapılan iş sayesinde ana kategorilerin içinde yer alan tüm alt kriterler

birbirleriyle karşılaştırılmış, benzeşen alt kriterler aynı ana kategori altında toplanarak veri indirgenmesi aşaması tamamlanmıştır.

Sonuç dökümü aşamasında iterasyon süreci tamamlanan 44 farklı alt kriter, alt kategori olarak belirlenmiştir. Örneğin Bichou (2014) çalışmasındaki rota faktörü bu çalışmada kullanılmayıp, (1) yük sahiplerine olan kara mesafesi, (2) etkili iç transfer ağı, (3) liman-yol bağlantısı, (4) liman-demiryolu bağlantısı, (5) yükün orijine ve varış noktasına olan uzaklığı ve (6) lokasyon alt kriterleri olarak limanlarla bağlanabilirlik ana kategorisi altında konsolide edilmiştir (Tablo 5).

4. TANIMLAYICI İSTATİSTİKLER

Tablo 5’de belirlenen sekiz ana kategori üzerinde verilerin özetlenmesi ve araştırma sonuçlarının yorumlanması için kullanılan ilk adım tanımlayıcı istatistiklerdir. Diğer bir tanımla betimsel istatistik, verilerin istatistiksel olarak derlenmesi, toplanması, özetlenmesi ve analiz edilmesi ile ilgili süreci kapsar (Krippendorff, 2018: 97). Çalışmada tanımlayıcı istatistiklere ilişkin konuların neler olacağına karar vermek için birtakım sorular belirlenmiştir:

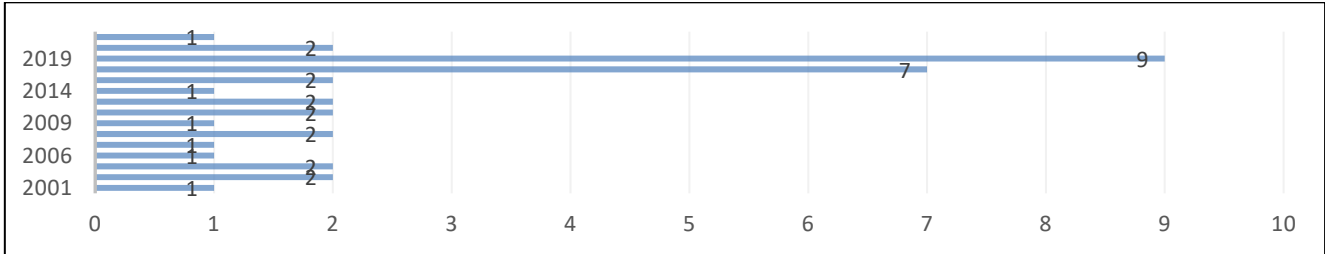
1. Liman seçim kriterlerine ilişkin yayınların zaman içindeki dağılımı nedir?
2. Liman seçim kriterlerine ilişkin yayınların basıldıkları dergilere göre dağılımı nedir?
3. Liman seçim kriterlerine ilişkin yayınların ülke bazında dağılımı nedir?
4. Çalışmalarda hangi tür analiz yöntemleri uygulanmıştır?

Sonraki bölümlerde bu sorular yanıtlanmıştır.

4.1. Çalışmaların Yıllara ve Dergilere Göre Dağılımı

Çalışmalarda zaman dağılımına dikkat edildiğinde son yıllarda liman seçim kriterleri üzerine yapılan çalışmaların arttığı gözlemlenmiştir. Bu artış özellikle 2018 yılından itibaren daha da belirginleşmiş ve farklı dergiler üzerinde yoğunlaşmıştır (Şekil 2).

Şekil 2: Liman Seçim Kriterlerine ilişkin Çalışmaların Yıllık Dağılımları



Kaynak: Yazarlar

Çalışmalar dergi isimlerine göre incelendiğinde, özellikle “Maritime Economics & Logistics” ve “Maritime Policy & Management” gibi yüksek etki faktörlü deniz taşımacılığı dergilerinin önde oldukları görülmektedir. Örneğin 2018 yılı için “Maritime Economics & Logistics” dergisinin etki faktörü 1.661, “Maritime Policy & Management” dergisi için etki faktörü ise 2.5’tir.

Dergilerin etki faktörünün 1’den büyük olması, o derginin alana katkısının tatmin edici olduğunu göstermektedir (Baştuğ vd., 2014: 10). Taşımacılık ve lojistik dergilerinden başka, SSCI ve SCI – Expanded endekli farklı alanlara ait dergilerde de liman seçim kriterleri üzerinde çalışmalar yapıldığı tespit edilmiştir. Bu çalışmaların dağılımları Tablo 6’da sunulmuştur.

Örneğin 2018 yılı için “Maritime Economics & Logistics” dergisinin etki faktörü 1.661, “Maritime Policy & Management” dergisi için etki faktörü ise 2.5’tir. Dergilerin etki faktörünün 1’den büyük olması, o derginin alana katkısının tatmin edici olduğunu göstermektedir (Baştuğ vd., 2014: 10). Taşımacılık dergilerinden başka, SSCI ve SCI – Expanded endekli farklı alanlara ait dergilerde de

liman seçim kriterleri üzerinde çalışmalar yapıldığı tespit edilmiştir. Bu çalışmaların dağılımları Tablo 6'da sunulmuştur.

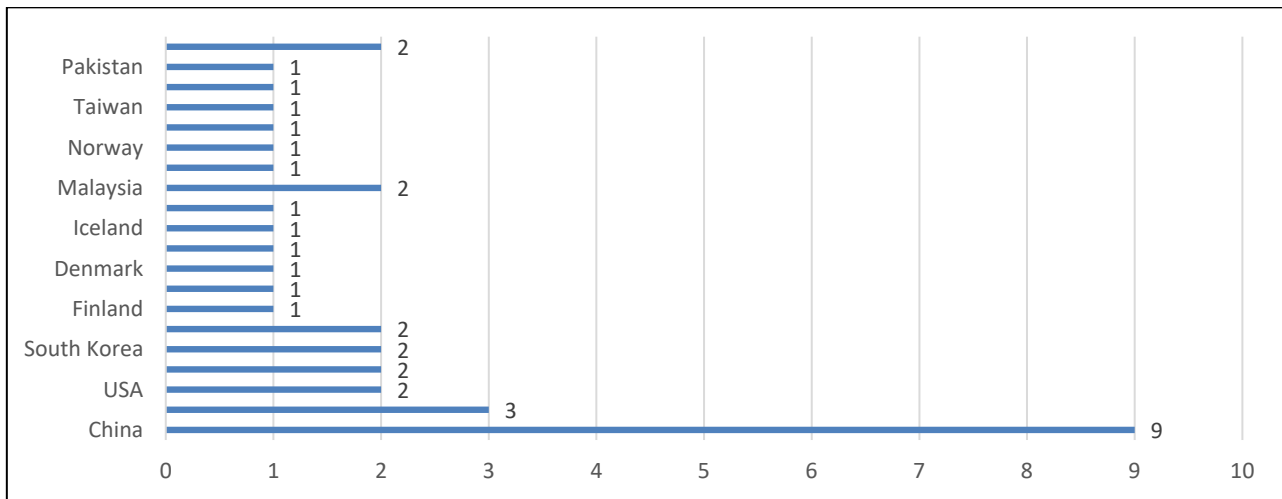
Tablo 6: Dergilere göre Çalışmaların Dağılımı

No	Dergi İsmi	Adet
1	Maritime Economics & Logistics	6
2	Maritime Policy & Management	4
3	Transport Reviews	3
4	The Asian Journal of Shipping and Logistics	3
5	Int. J. Shipping and Transport Logistics	2
6	Int. Journal of Physical Distribution & Logistics Management	1
7	Journal of ETA Maritime Science	1
8	Applied Economics	1
9	Journal of Shipping and Trade	1
10	Energy Policy	1
11	Marine Policy	1
12	Journal of Global Business and Social Entrepreneurship	1
13	Planning Perspective	1
14	Transportation Research Part D	1
15	Transportation	1
16	Transportation Research Part A	1
17	Energy Policy	1
18	Research in Transportation Business & Management	1
19	Sustainability	1
20	EconStar	1
21	Utilities Policy	1
22	Thermal Science	1
23	International Journal Of Transport Economics	1

4.2. Çalışmaların Ülkelere Göre Dağılımı

Çalışmalarda Çin'in yedi (7) bilimsel araştırma ile ağırlığı olup, Türkiye son yıllarda yapılan çalışmalar ile alan yazında ön plana çıkmaktadır. Çin ve Türkiye'den sonra, gelişmiş ekonomilere sahip ülkelerde yapılan çalışmalarda önemli bir orana sahiptir. Araştırmalarda özellikle Batı Avrupa ve Asya etkisi görülmektedir (Şekil 3).

Şekil 3: Liman Seçim Kriterlerine İlişkin Çalışmaların Ülkesel Dağılımları

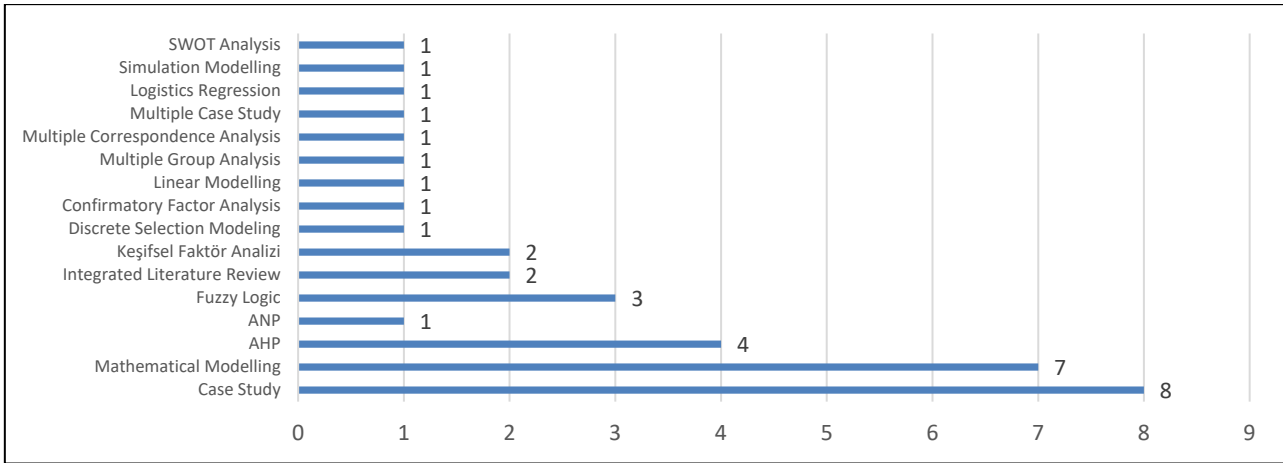


Kaynak: Yazarlar

4.3. Çalışmalarda Kullanılan Analiz Yöntemlerine Göre Dağılım

Örnekleme ihtiyaç duymaması, karşılaştırmalı analizi kolaylaştırması ve sürekli bir şekilde tekrar edilmesinde sunduğu kolaylıklar nedeniyle yapılan çalışmalarda çoğunlukla vaka analizi (8) tercih edilmiştir. Özellikle sosyal bilimlerde karar verme süreçleri üzerine yapılan çalışmalarda sıkça rastlanan matematiksel modelleme ve analitik hiyerarşi süreç analizi de en çok kullanılan analiz yöntemleri olarak tespit edilmiştir. Bununla beraber, yapılması çok kolay ve temel analiz gerektiren çalışmalarda ise SWOT analiz yöntemi tercih edilmiştir (Şekil 4).

Şekil 4: Liman Seçim Kriterlerine İlişkin Çalışmaların Araştırma Analiz Yöntemlerine Göre Dağılımları



Kaynak: Yazarlar

5. İÇERİK ANALİZİ

Bu kısımda, örnekleme oluşturan makaleler üzerinde içerik analizi yapılarak, en çok çalışılan kategorilerin hangileri olduğu tespit edilmiştir. Krippendorff (2018: 18) 'a göre içerik analizi, verilerden (veya yazılı ve sözlü materyallerden) anlamlı ilişkilere doğru genellenebilir ve geçerli çıkarımlar yapmak vasıtasıyla kullanılan bir araştırma tekniğidir. Örnekleme verilerinin analizinde NVIVO 12.0 nitel içerik analiz yazılımı kullanılmıştır. İçerik analizinde tema ve kümeler, sistematik literatür taraması sonucu bulunan ana kategori ve alt kategorilerdir. Makaleler, analiz için NVIVO yazılımı ile dijital metinler haline dönüştürülmüşlerdir.

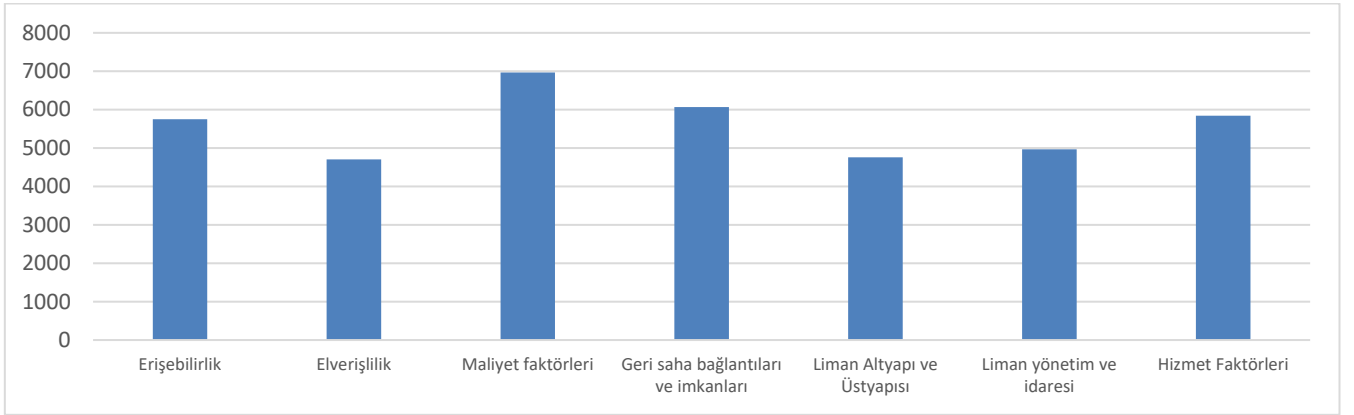
Geleneksel içerik analizinde, araştırma ekibi kodlama şeması oluşturur ve içeriği analiz etmeden önce kodlayıcıları eğitir. Araştırmacılar ve bilim insanları, kodlayıcılar arasındaki öznel yorumları azaltılmak için çeşitli algoritma ve yazılımlar geliştirmişlerdir (Krippendorff, 2018: 218). Yazılımlar sayesinde frekans tablosu oluşturularak benzer belgeler üzerinde defalarca içerik analizi uygulanabilmektedir. Çalışmada kodlayıcılar arasında güvenilirliğin artırılması için benzer çalışmalara katılan ve kodlama yapmak üzere eğitim almış uzmanlardan iki kodlayıcı seçilmiştir. İki kodlayıcının kodlamalarının karşılaştırılması sonucu Kohen-Kappa katsayı puanlarının 0,65'ten az olmadığı görülmüştür. Bu durum kodlanan metinler arasında mutabakat olduğunu göstermektedir (McHugh, 2012: 279). Eğer iki kodlayıcı da hangi içeriğin kodlanacağı konusunda tam bir mutabakata varmışsa, Kappa katsayısı 1 olur. İki kullanıcı arasında (tesadüfi olaylar haricinde) bir mutabakat yok ise, Kappa katsayısı ≤ 0 'dır. 0 ile 1 arasındaki değer ise kısmi mutabakatı gösterir. Bu durumda çalışmanın kısmi mutabakata vardığı görülmektedir. Araştırma amacı doğrultusunda kategoriler arasındaki ilişkiler matris kodlaması ile incelenmelidir. Özellikle, matris kodlama sorguları ana

kategoriler ve kavramların boyutlarını tanımlamak, vakalar ve kavramlar arasında çoklu karşılaştırmalar yapmak için kullanılır (Krippendorff, 2018: 81). Başka bir deyişle, matris kodlaması kategorilerdeki anahtar kelimelerden oluşan farklı bağlamları karşılaştırabilir. Bu sonuçlar her satıra karşılık gelen öge çiftiyle ilgili bilgilerin görüntülediği tablolarda sunulur (örneğin, kümeler, kategorilere göre kodlanmış referanslar veya karşılık gelen kodlanmış veri yüzdesi). Matris kodlaması, verileri frekans, süre, kodlama referansları, satır ve sütun yüzdeleri ile kodlama oranı olarak sorgulayabilir. Bu çalışmada, kategoriler arasındaki kodlama farklılıklarını karşılaştırmak için kodlama referansları kullanılmıştır. Kodlama referansları, röportajlar, odak gruplar, web sayfaları, sosyal medya ilanları, makaleler veya anketler gibi veri kaynaklarından toplanan bilgilere dair anahtar kelime koleksiyonunu gösterir. Matris kodlamasında özel kelimeler ve karakterler operatör olarak kullanılabilir.

6. BULGULAR

Liman seçim kriterleri üzerine yapılan içerik analizi (bkz. Şekil 5) göstermektedir ki, maliyet faktörleri 1990 ile 2020 arasındaki 30 yıllık periyotta en çok çalışılan konudur. Daha iyi bir müşteri değeri yaratmak isteyen liman işletmesinin rakipleri karşısında pazarda avantaj yaratabilmesi için maliyetlerini düşürmesi gereklidir. Maliyetlerin düşmesi fiyat belirlemede çok etkili olmaktadır. Araştırmada incelenen birçok çalışma (Esmer, 2011: 94; UNCTAD, 1995: 167), liman yatırımlarının yüksek maliyetli ve yatırım geri dönüş süresinin uzunluğu nedeniyle fiyatlandırma stratejilerinin stratejik olması gerektiğini vurgulamaktadır.

Şekil 5: Liman Seçim Kriterlerine ilişkin Ana Kriterlerin Kodlama Frekansları
(Kodlama Ref. Sayısına göre)

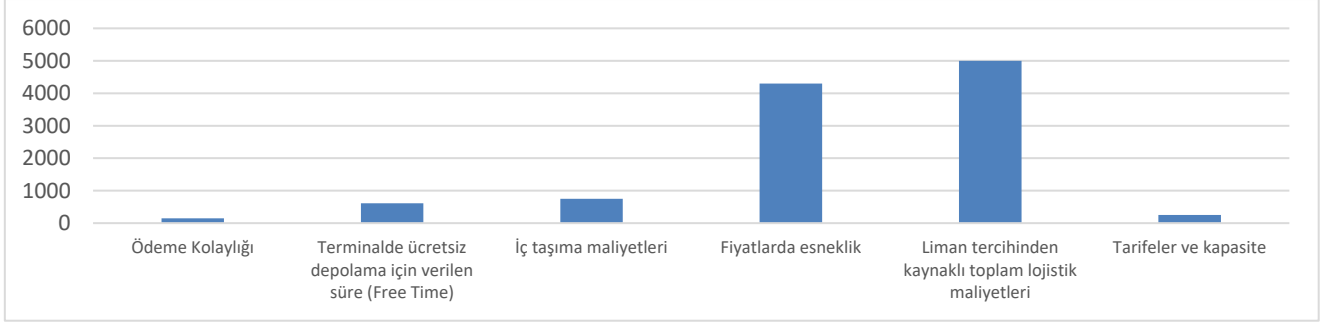


Maliyet faktörleri içinde en çok çalışılan konu ise liman tercihinden kaynaklı toplam lojistik maliyetleri ile fiyatlarda esnekliktir (Şekil 6). Liman tercihinden kaynaklı lojistik maliyetler THC (terminal handling cost), LCL (less than container load), dökümantasyon, elleçleme, depolama masrafları ile liman vergileri olarak literatürde belirtilmektedir. Ayrıca, bu çalışmalarda liman lojistik maliyetlerinin hesaplanmasında statik veya dinamik yöntemler kullanılmaktadır. Liman seçim kriterlerine ilişkin yapılan çalışmalarda elverişlilik kategorisinin en az çalışılan kriter olduğu tespit edilmiştir. Liman çalışanları ile ilgili yapılan çalışmaların azlığı, limancılıkta yeni teknolojilere ilişkin (özellikle Sanayi 4.0) araştırmaların inovasyon odaklı gelişmesi özellikle bu kriterin kodlama referansını aşağıya çekmektedir.

Diğer yandan, liman fiyatlandırma stratejileri ise üç kategoride incelenebilir (Frankel, 1987:71-76; Esmer, 2011:94): maliyet bazlı fiyatlandırma stratejileri, değer bazlı fiyatlandırma stratejileri ve rekabet bazlı fiyatlandırma stratejileri. Bulgular göstermektedir ki literatürde maliyet bazlı

fiyatlandırma stratejileri 30 senelik periyod içerisinde üzerinde en çok çalışılan ve bilgi üretilen kriterdir.

Şekil 6: Maliyet Faktörüne ilişkin Alt Kriterlerin Kodlama Frekansları
(Kodlama Ref. Sayısına göre)



7. SONUÇLAR VE GELECEK ÇALIŞMALAR İÇİN ÖNERİLER

Coğrafi konum, altyapı, üst yapı ve ekipman kombinasyonları gibi unsurlar dikkate alındığında her limanın detaylarda benzersiz bir yapıda olduğu sonucuna ulaşılabilir. Ancak liman kullanıcılarının limanlardan beklentileri belirli kriterler etrafında şekillenmektedir. Limanlar hizmet üreten işletmeler olarak farklı yük ve gemi türlerine hizmet vermektedir. Gemilerin limanlarda geçirdikleri zamanı azaltma beklentisi, gemi tiplerinde olduğu gibi limanlarda da yük tipine göre ihtisaslaşmaya yol açmıştır. Bu ihtisaslaşma sonucunda kuru dökme yük, sıvı dökme yük, genel yük ve yolcu terminalleri gibi alt liman tipleri ortaya çıkmıştır. Bu çalışma konteyner yüküne hizmet veren konteyner terminallerine ve konteyner yükünü taşıyan ve ayrıca konteyner terminallerinin kullanıcısı (müşterisi) olan konteyner gemi hatlarına odaklanmıştır. Konteyner gemi hattının, konteyner terminalini seçerken dikkate aldığı kriterler hakkında alan yazında oldukça fazla sayıda araştırma bulunması, fakat bu çalışmaların ekonomik ve teknolojik değişimleri göstermemeleri, bu çalışmaların sistematik olarak incelenmesi ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Bu sayede liman kullanıcıları liman seçimi yaparken dikkate alacakları kriterleri hiyerarşik olarak değerlendirme imkânına sahip olacaktır.

Bu amaçla yapılan araştırma sonucunda maliyet faktörlerinin en yüksek değerlere sahip olduğu görülmüştür. Bu sonuçlar özellikle terminal operatörleri için dikkate alınması gereken bir içeriğe sahiptir. Çünkü konteyner hat operatörleri ile çalışırken maliyetlerin kontrolü çok büyük önem arz etmektedir. Buna benzer şekilde Acosta, Coronado, & Mar Cerban (2007)'nin çalışmasında da liman maliyetlerinin konteyner hatları için önemli olduğu ortaya çıkmış, fakat aynı faktörün liman kullanıcıları için çok önemli olmadığını vurgulamışlardır. Onlara göre, limanın lokasyonu, geri saha bağlantısı ve imkanları bir liman kullanıcısı için daha önemlidir. Aslında bu durum maliyet kriteri ile de bir nebze ilişkilidir. Çünkü, liman kullanıcıları lojistik maliyetlerin düşük olması için yükün yükleneyeceği lokasyon olarak en yakın limanı tercih etmektedirler. Parola vd. (2016), liman maliyetlerinin liman rekabeti üzerine yazılan literatürdeki önemine değinseler de, bu kriterin hangi alt maliyetin bir birleşeni olduğunu araştırmadıkları görülmektedir. Bu çalışma göstermektedir ki liman tercihinden kaynaklı toplam lojistik maliyetlerin özellikle liman kullanıcıları açısından en önemli kriter olduğu tespit edilmiştir. Böylelikle yükün daha az hasar alması ve taşıma süresinin kısılması gibi önemli avantajlar elde edilmektedir. Ayrıca, liman kullanıcılarının tarife ve kapasite, ödeme kolaylığı, ücretsiz depolama için verilen süre ve iç taşıma maliyetlerinden ziyade liman işletmelerinden fiyatlarında esneklik göstermelerini bekledikleri görülmektedir. Burada dikkat çeken nokta, liman kullanıcılarının stratejik bir karar verdiği hem limanı seçerken dikkat ettiği, hem de liman işletmesiyle fiyat üzerinde de pazarlık ederek rekabetçi üstünlük elde etmeye çalıştıkları

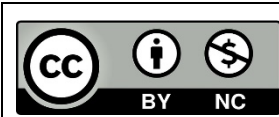
literatürde yer almaktadır. Fiyat pazarlığı yapmak aslında maliyetlerin hat operatörleri ile liman kullanıcıları arasındaki transfer kabiliyetlerine bağlıdır. Tongzon (2009)'a göre yük talep esnekliğinin değişmediği hallerde, konteyner hat operatörlerinin maliyet transferinde daha hassas davrandıklarını ve özellikle gemilerin fuzuli beklemelelerini müşterilerine veya forwarder'lara direk yansıttıklarını ortaya koymuştur. Bu durum, liman kullanıcılarının terminal seçimlerini etkileyen önemli bir rekabet faktörüdür.

Bu araştırma liman seçim kriterlerinin sistematik bir sınıflandırmasını yapması bakımından gelecekte bu konuda yapılacak çalışmalar için tanımlayıcı bir niteliğe sahiptir. Sonraki çalışmalarda bu çalışma kapsamında tanımlanan temel liman seçim kriterleri ile denizciliğin özel alanlarına ilişkin alt çalışmalar yapılabilir. Deniz taşımacılığında kullanılan ana ticari rotalar üzerinde yer alan düğüm noktalarında ya da aktarma bölgelerinde kümelenen limanlar arasında sadece transit konteynere yönelik çalışmaların yapılmasının literature katkı sağlayacağı düşünölmektedir.

KAYNAKÇA

- Acosta, M., Coronado, D., & Mar Cerban, M. (2007). Port competitiveness in container traffic from an internal point of view: the experience of the Port of Algeciras Bay. *maritime Policy & management*, 34(5), 501-520.
- Akbayırlı, K., Deveci, D. A., Balcı, G., & Kurtuluş, E. (2016). Container port selection in contestable hinterlands. *Journal of ETA Maritime Science*, 4(3), 249-265.
- Baştuğ, S., Altuntaş, C., Eriş, E. D., & Okan, T. U. N. A. (2014). Türkiye’de Lojistik Sektörü: Epistemolojik Doküman Analiz Tekniği İle Stratejik Bir Değerlendirme. *Beykoz Akademi Dergisi*, 1(2), 7-24.
- Bichou, K. (2014). *Port operations, planning and logistics*. CRC Press.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of management review*, 14(1), 57-74.
- Esmer, S. (2011). *Liman İşletmelerinde Hizmet Pazarlaması*. Detay Yayıncılık: Ankara
- Esmer, S. ve Çetin Ç. K. (2013). *Liman İşletme Yönetimi, Denizcilik İşletmeleri Yönetimi*, 513-515.
- Frankel, Ernest G. (1987). *Port Planning and Development*. John Wily & Sons. Inc, USA.
- Goss, R. (1990). Economic policies and seaport: Part 4 – strategies for port authorities. *Maritime Policy and Management* 17(4): 1–28.
- Kim, A. R. (2016). A Study on Competitiveness Analysis of Ports in Korea and China by Entropy Wight TOPSIS. *The Asian Journal of Shipping and Logistics*. 32(4) 187-194.
- Krippendorff, K. (2018). *Content analysis: An introduction to its methodology*. Sage publications.
- Lagoudis, I. N., Theotokas, I., & Broumas, D. (2017). A literature review of port competition research. *International Journal of Shipping and Transport Logistics*, 9(6), 724-762.
- Lam, J. S. L. (2015). Designing a sustainable maritime supply chain: A hybrid QFD–ANP approach. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 78, 70-81.
- Lirn, T. C., Thanopoulou, H. A., Beynon, M. J., & Beresford, A. K. C. (2004). An application of AHP on transshipment port selection: a global perspective. *Maritime Economics & Logistics*, 6(1), 70-91.
- Mayring, P. (2000). *Qualitative Content Analysis*, *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 1.2, (accessed 7th December 2006), Available from: <http://www.qualitative-research.net/fqs-texte/2-00/2-00mayring-e.htm>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., Huberman, M. A., & Huberman, M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. sage.
- Munim, Z. H., & Saeed, N. (2019). Seaport competitiveness research: the past, present and future. *International Journal of Shipping And Transport Logistics*, 11(6), 533-557.
- Parola, F., Risitano, M., Ferretti, M., & Panetti, E. (2016). The drivers of port competitiveness: a critical review. *Transport Reviews*, 37(1), 116-138.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy*, New York: The Free Press
- Robinson, R. (2002). Ports as elements in value-driven chain systems: the new paradigm. *Maritime Policy and Management* 29(3): 241–255.
- Saeed, N. (2009). An analysis of carriers’ selection criteria when choosing container terminals in Pakistan. *Maritime Economics & Logistics*, 11(3), 270-288.

- Salinas Andújar, J. A., Guarnido Rueda, A., & Amate Fortes, I. (2012). Determining Factors in Port Competitiveness: the Case of Fresh Fruit and Vegetable Produce Traffic in Spanish Ports. *Determining Factors in Port Competitiveness: the Case of Fresh Fruit and Vegetable Produce Traffic in Spanish Ports.*, 313-328.
- Sayareh, J., ve Alizmini, H. R. (2014). A hybrid decision-making model for selecting container seaport in the Persian Gulf. *The Asian Journal of Shipping and Logistics*, 30(1), 75-95.
- Seuring, S. and Gold, S. (2012). Conducting content-analysis based literature reviews in supply chain management, *Supply Chain Management: An International Journal*, 17(5), 544-555.
- Song, D. W., ve Yeo, G. T. (2015). A Competitive Analysis of Chinese Container Ports Using the Analytic Hierarchy Process. In *Port Management* (pp. 339-359). Palgrave Macmillan UK.
- Tongzon, J. L. (2009). Port choice and freight forwarders. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 45(1), 186-195.
- UNCTAD (1995). *Marketing Promotion Tools for Ports*. New York.
- UNCTAD (2019). *Review of Maritime Transport*. Genève
- Yap, W. Y., Lam, J. S., & Notteboom, T. (2006). Developments in container port competition in East Asia. *Transport Reviews*, 26(2), 167-188.
- Yeo, G. T., & Song, D. W. (2006). An application of the hierarchical fuzzy process to container port competition: policy and strategic implications. *Transportation*, 33(4), 409-422.
- Yeo, G. T., Roe, M., & Dinwoodie, J. (2008). Evaluating the competitiveness of container ports in Korea and China. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 42(6), 910-921.
- Yuen, Kum Fai, Vinh V. Thai, and Yiik Diew Wong. (2017). Corporate social responsibility and classical competitive strategies of maritime transport firms: A contingency-fit perspective. *Transportation Research Part A: Policy and Practice* 98, 1-13.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

Determinants of Sustainable Port Competitiveness for Transit Container Market: A Systematic Literature Review

1. Introduction

According to UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), 24.4 million (12%) of the total 197.6 million TEU (twenty-foot equivalent unit, 20-year-old containers) of containers were transported on the Far East-Europe route around the world in 2019. In the same year, the total number of containers handled at the world's ports reaches a volume of approximately 800 million TEU. Turkey is located on the Far East-Europe main trunk and transit routes, especially for the foreign trade cargoes of Black Sea countries. Despite the high capacities of our port facilities, many ports face difficulties in sustainable port competition due to inefficiency in port operations, poor service delivery and problems in commercial operations. Our ports need to be directed towards management and strategic direction in order to increase their competitiveness in their regions.

As a hinterland connection and an integrated platform of sea and land transportation, ports serve to transfer logistics, production, information and international trade, and then serve as a stepping stone for the economic development of the backfield. In order to be performed properly, ports must serve ships and other modes of transportation efficiently and effectively. Due to its importance in trade, ports play a critical role in the transfer of economic prosperity to national and international economies.

Therefore, this research aims to determine the criteria that our container ports will follow for achieving sustainable competitive advantage and the research questions addressed as follows:

1. What are the major criteria that determine sustainable port competition in the container transportation market?
2. What criteria stand out in the literature among the determinants of port competition?

2. Data Set and Method

Regarding Seuring and Gold (2012:545), systematic literature review consists of four stages, including collection of data, descriptive statistics, identification of the main categories and data examination. During the collection of the data, the first sample was obtained and these studies were eliminated according to internal and external criteria and afterward the studies were reached in the first sample. In the next stage, descriptive statistics about studies by chronological, countries and research types were prepared. An identification of the main categories was carried out in line with the theoretical framework and data reduction was carried out and the categories were consolidated. According to Miles and Huberman (1994:91), the process of examining data from the main categories consists of three basic stages. These stages are: (1) data reduction, (2) data display, and (3) data interpretation. For these stages, the basic framework of categories and sub-criteria is established on the basis of the current theory, all categories are consolidated in the coding process. In the continuation of data reduction, iteration cycle method was used in the coding of categories belonging to sub-criteria.

Finally, content analysis has divided into two stages. In the first stage, the content of the document is examined by using statistical methods, and in the second stage, the existence of certain words and concepts is investigated by interpreting the meanings underlying the terms and inferences.

3. Empirical Findings

Content analysis on port selection criteria shows that cost factor is the most studied topic in the 30-year period between 1990 and 2020. In order to create a better customer value, the port business needs to reduce its costs in order to gain an advantage over its competitors in the market. Lowering costs is very effective in setting prices. Many studies (Esmer, 2011: 94; UNCTAD, 1995:167) emphasizes that pricing strategies should be strategic due to the high cost of port investments and the length of the return on investment. The most studied issue among the cost factors is flexibility in prices with total logistics costs arising from port preference. In the literature, logistics costs arising from port preference are stated as THC (terminal handling cost), LCL (less container load), documentation, handling, storage costs and port tariffs. Additionally, static or dynamic methods are used in these studies to calculate port logistics costs. The findings show that cost-based pricing strategies are the most studied and knowledge-generated criteria in the literature over a 30-year period. In contrast, it was determined that the category “convenience” is the least studied criterion.

4. Discussion and Conclusion

As a result of the research, controlling costs is very important when working with container line operators. Similarly, the study of Acosta, Coronado, & Mar Cerban (2007) found that port costs were important for container lines, but they emphasized that the same factor was not very important for port users. According to them, port location, hinterland connection and the port facilities are the most important for the port users. In fact, this is somewhat related to the cost criterion. Because port users prefer the nearest port as the location where the cargo will be loaded in order to reduce logistics costs. This study also shows that total logistics costs arising from port preference have been determined to be the most important criterion, especially for port users. In this way, significant advantages, such as less damage to the cargo and shortening the transit time are obtained. In addition, port users expect that terminal operators obtain flexibility in their prices rather than tariffs and capacity, ease of payment, free time and local transportation costs. Negotiating prices actually depends on the transfer capabilities of costs between line operators and port users. According to Tongzon (2009), when the flexibility in the cargo demand has not been changed, container line operators are more sensitive to cost transfer. This is an important competitive factor affecting the terminal choices of port users.

Finans İşletmelerinin Stratejik Yönetim Bağlamında Misyon ve Vizyon İfadesi Bileşenlerine Göre Girişimcilik Özellikleri

Necla KUDUZ ¹, Mesut ATASEVER ²

Özet

Misyon bir işletmenin var oluş nedeni olarak tanımlanırken, vizyon; bir işletmenin gelecekte ulaşmak istediği yerin bir görüntüsü olarak tanımlanmaktadır. İşletmeler misyon ve vizyon ifadelerini oluştururken amaç ve hedeflerini, stratejilerini, değerlerini, ağırlıklı olarak önem verdikleri konuları ve yanı sıra girişimcilik özelliklerini de yansıtmaktadır. Girişimcilik özellikleri, girişimcinin davranışsal özelliklerinden etkilenmekle beraber, literatürde dokuz boyuttan oluştuğu bilinmektedir. Bunlar; risk alma, liderlik, yenilikçilik, yaratıcılık, güçlülük, proaktiflik, araştırma ve geliştirme, başarı ve rekabetçilik gibi kavramlardır. İşletmeler misyon ve vizyon ifadelerinde bu kavramları kullanarak işletmenin yönü, işletmenin değerleri, girişimcilik özellikleri hakkında bilgi vermektedirler. İşletmelerin, stratejik yönetim ifadelerinde gerçekçi davranmaması, bu ifadelerin girişimcilik özelliklerini yansıtmayacak biçimde oluşturmamaları, ayrıca işletme gerçeklerinden uzak, taklit ifadeler kullanmaları problem olarak görülmektedir. Bu çalışmada işletmelerin misyon ve vizyon ifadelerini gerçekçi, işletme gerçekleriyle örtüşecek biçimde ve ciddi olarak oluşturdukları varsayılmıştır. Bu çalışmanın amacı, ağustos-2020 misyon ve vizyon ifadeleri baz alınarak, Türkiye Bankalar Birliği (TBB)'nde paylaşılmış olan (kalkınma ve sınai bankaları hariç) banka ve finans işletmelerinin web sitelerinde paylaşılmış olan misyon ve vizyon ifadelerinden yola çıkarak finans işletmelerinin girişimcilik özelliklerini tespit ederek yorumlamaya çalışmaktır. Bu amaçla, ifadeler girişimcilik özellikleri bakımından nitel olarak değerlendirilmiştir, bu doğrultuda TBB'nin web sitesinde paylaşımda bulunan banka ve finans işletmelerinin girişimcilik özellikleri, stratejik yönetim ifadelerinde yer alan anlamlı faktörler olarak gözlemlenmiştir. Bu çalışmanın, stratejik yönetim ve girişimcilik özelliklerinin ayrılmaz bileşenler olduğunun belirginleşmesi bakımından önemli olduğu düşünülmektedir. Ayrıca çalışmanın ilgili sektör yöneticilerine, girişimcilik ve stratejik yönetim alanında çalışan akademisyenlere yararlı olması beklenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Stratejik Yönetim, Misyon, Vizyon, Finans

Jel Sınıflandırması: L21, L25, G10, M30

Entrepreneurship Characteristics Of Financial Enterprises According To The Mission And Vision Expression Components In The Context Of Strategic Management

Abstract

While the mission defines the reason for the existence of a business, the vision; It is defined as an image of the place that a business wants to reach in the future. While establishing their mission and vision statements, businesses reflect their goals and objectives, strategies, values, and entrepreneurship characteristics, as well as the subjects they mainly care about. Although entrepreneurship characteristics are influenced by the entrepreneur's behavioral characteristics, it is known that it consists of nine dimensions in the literature. These; concepts such as risk-taking, leadership, innovativeness, creativity, strength, proactivity, research and development, success and competitiveness. Businesses provide information about the direction of the business, the values of the business, and the entrepreneurial characteristics by using these concepts in their mission and vision statements. It is seen as a problem that businesses do not behave realistically in their strategic management expressions, do not create these expressions in a way to reflect their entrepreneurial characteristics, and also use imitation expressions that are far from business realities. In this study, it is assumed that the companies form their mission and vision statements realistic, in line with the business realities and seriously. The purpose of this study, August 2020 statements taken, the Banks Association of Turkey (TBB) in the published which (excluding development and industrial banks) banks and finance in the business of websites based on their shared that mission and vision statements finance and business to try to interpret by detecting the entrepreneurial characteristics. For this purpose, the statements were evaluated qualitatively in terms of entrepreneurship characteristics. In this direction, the entrepreneurship characteristics of banks and financial enterprises published on the website of TBB were observed as significant factors included in the strategic management expressions. This study is considered to be important in terms of making it clear that

ATIF ÖNERİSİ (APA): Kuduz, N., Atasever, M. (2022). Finans İşletmelerinin Stratejik Yönetim Bağlamında Misyon ve Vizyon İfadesi Bileşenlerine Göre Girişimcilik Özellikleri. İzmir İktisat Dergisi. 37(1). 53-76. Doi: 10.24988/ije.793444

¹ Dr. Öğr Üyesi, Uşak Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, UŞAK, **EMAIL:** necla.kuduz@usak.edu.tr, **ORCID:**0000-0002-7910-3314

² Dr. Öğr Üyesi, Uşak Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, UŞAK, **EMAIL:** mesut.atasever@usak.edu.tr **ORCID:**0000-0002-7189-7551

strategic management and entrepreneurship features are inseparable components. In addition, the study is expected to be beneficial for the relevant sector managers, and academicians working in the field of entrepreneurship and strategic management.

Keywords: *Entrepreneurship, Strategic Management, Mission, Vision, Finance*

Jel Classification: *L21, L25, G10, M30*

1.GİRİŞ

Tarihin ilk çağlarından bu yana insanoğlu hayatta kalmak ve yaşamını devam ettirmek için doğadaki kaynakları bir araya getirerek, gerek insan gücü gerek makinelerden faydalanarak üretme eyleminde bulunmuştur. Girişim; insan ihtiyaçlarını karşılamak üzere sahibinin özel varlığından ayrı bir yer, unvan, sermaye, muhasebe ve organizasyon olarak bir bütün oluşturan ve devamlı üretim faaliyetinde bulunan, ekonomik bir birim olarak ifade edilmektedir (Şimşek ve Çelik, 2012, s.11). Girişimcilik kavramı ilk kez 18. Yüzyılda Richard Cantillon tarafından kullanılmıştır. Cantillon girişimciyi; önceden belirlenmemiş bir bedelle satmak üzere üretim ve hizmet girdilerini bugünden satın alan ve üreten kişi olarak tanımlanmıştır (İraz, 2005: 149).Daha soyut açıdan ele alındığında, işin öznesi olan girişimcinin iş kurma süreçlerinde ortaya koydukları çaba ve katlandıkları zorlukların bütünü olarak tanımlanmaktadır (Tutar ve Küçük, 2003: 56). Girişimcilik aynı zamanda gelişmekte olan ekonomilerin büyümeleri için zaruri bir ihtiyaç olup; bu olgu bugün için gelişmiş ekonomiler de dahil olmak üzere küresel bir kavramdır (Zoltan vd., 2001: 235-245). Schumpeter "The Theory of Economic Development" adlı kitabında girişimciyi yeniliği sunan birey olarak tanımlayarak girişimcilik teorisine en önemli ve en bilinen katkısı sağlamıştır denilebilir (Aidis, 2003: 4). Girişimcilerin taşıdıkları kişilik özellikleri birçok farklı yazar tarafından farklı şekilde ifade edilmiştir. Yenilikçi (Herron, 1992; Geisler, 1993; Drucker, 1998; Daft, 2005; Hisrich vd., 2005; Hitt vd., 2005; Küçük, 2005), risk alan (Geisler, 1993; Johnson /Hayes, 1996; Drucker, 1998; Hisrich vd., 2005; Hitt vd., 2005; Küçük, 2005; Zhao vd., 2005; Hewison/Badger, 2006), değişim odaklı (Luchsinger/Bagby, 1987; Herron, 1992; Hisrich vd., 2005; Hitt vd., 2005), fırsatlara odaklanmış (Corbett/Hmieleski, 2005; Hitt vd., 2005) ve yaratıcı (Daft, 2005; Hitt vd., 2005; Hewison/Badger, 2006) oldukları belirtilmiştir. Bunların yanında girişimcilerin sahip olduğu özelliklerle ilgili olarak, daha düşük oranda, gelişmiş iletişim becerisi (Hitt vd., 2005), proaktiflik (Hisrich vd., 2005), vicdanlılık (conscientiousness), yüksek başarı güdüsü (Daft, 2005) ve kararlarında ısrarcı olma (Hitt vd., 2005) da yer almaktadır (Bozkurt vd., 2012:232,233). Bu çalışmada misyon ve vizyon ifadelerinden yola çıkılarak Türk Bankacılık ve Finans sektöründeki bankaların girişimcilik özellikleri tespit edilmeye çalışılmıştır.

2. GİRİŞİMCİLİK VE GİRİŞİMCİLİK ÖZELLİKLERİ

Girişimcilikle ilgili literatür incelendiğinde girişimcinin tanımı ve sınıflandırılmasına ilişkin farklı yaklaşımlar olduğu görülecektir. Webster Sözlüğü girişimciyi (entrepreneur), *kâr elde etme üzere risk alarak kendi hesabına bir işletme kuran kişi* olarak tanımlamaktadır. Kelime Fransızca'da "üstlenmek, taahhüt etmek" anlamına gelen *entreprende* kelimesinden türetilmiştir (Müftüoğlu ve Haliloğlu, 2013:1). Girişimci; *mal ve hizmet üretimini gerçekleştirebilmek için riski üstlenerek doğal kaynak, sermaye, emek gibi üretim faktörlerini bir araya getirip faaliyete geçiren kişi* olarak tanımlanmaktadır. Bir diğer ifade ile girişimci olmak için risk alarak mal ve hizmet üretmek pazarlamak üzere bir işletmeyi kurmak ve bu işletmede faaliyetleri yapmak gerekir (Tekin, 2004:3). Hisrich ve Peters (2002: 9-47) girişimciyi belirsizlik ortamında fırsatları fark edip; gerekli kaynakları bir araya getirerek kâr elde etme ve büyüme amacı ile yeni bir iş kuran kişi; girişimciliği ise ekonomik, psikolojik ve sosyal riskler üstlenmeyi göze alıp zaman ve gayret harcayarak farklı bir değer yaratma süreci olarak tanımlamaktadır. Girişimcilik kavramı yıllardan beridir araştırmacılara konu olmaktadır; ancak herhangi bir kavram gibi değişmekte ve hızla gelişen ekonomi ve iş

çevresinde derin inceleme gerektirmektedir (Greblikaite & Daugeliene, 2009:184). Girişimciliğe ilişkin bilimsel alanda girişimci ve girişimcilik kavramlarının birçok tanımı bulunmaktadır ve girişimcilik analizlerinde birçok farklı yaklaşım uygulanmıştır (Spilling & Rosenberg, 2008:20). Girişimciliğin önemini kavrayan ekonomiler, başarılı girişimciler çıkarabilmek için girişimciliğin özelliklerini araştırma ve tanımlama yoluna giderek; girişimcilerin genel olarak sahip olduğu bazı ortak özellikler olduğundan bahsetmişlerdir (Rodermund, 2004: 499). Popp ve Holt (2013:11)' e göre girişimcilik çalışmaları "gelecekteki mal ve hizmetleri yaratmak üzere fırsatların nasıl, kim tarafından, ne dereceye kadar keşfedildiği, değerlendirildiği ve işletildiğinin incelenmesi" olarak tanımlanmaktadır. Literatürde girişimci kavramını tanımlamanın iki temel yolu bulunmaktadır; birincisi girişimciyi gelişim potansiyeli ile birlikte küçük-orta-büyük bir kuruluşun kurucu veya sahip yöneticisi olarak tanımlarken diğeri girişimciyi sergilediği ekonomik işlev açısından tanımlamaktadır (Casson, 2010:141). Girişimciler toplumun genelinden çeşitli yollarla ayrılmaktadır. Güçlü bir başarıya ihtiyacı duyarlar, risk alma davranışına daha eğilimlidirler ve insanların kaderlerini kendi ellerine alabileceklerine dair güçlü bir inançları vardır (Beugelsdijk & Noorderhaven, 2004:200). Girişimcilik konusunda yapılan çalışmalarda girişimcilik özellikleri üzerinde önemle durulmuştur (Obschonka ve diğ., 2010: 63). Girişimciliğin bireysel özelliklerini ölçmede yaygın olarak kabul gören bir sınıflama beş faktör modeli olup; bu model kişiliği dışadönüklük, uzlaşmacılık, açıklık, vicdanlılık ve nevroklikli içeren faktörler olarak tanımlamaktadır. *Dışadönüklük*; birinin sosyal, iddialı ve aktif olma eğilimini; *uzlaşmacılık*, birinin güvenilir, uyumlu ve fedakâr olma eğilimini; *açıklık*; birinin hayalperest, alışılmadık ve özgün olma eğilimini; *vicdanlılık*; birinin kusursuz, kendinden emin ve güvenilir olma eğilimini; *nevroklik* ise birinin endişeli, gergin ve güvensiz olma eğilimini göstermektedir (Holt, Rutherford, Clohessy., 2007:42-43). Girişimcinin bireysel özellikleri ve girişimci olmanın gereklilikleri ile aralarındaki uyum yaklaştıkça daha da başarılı olmaları muhtemeldir (Markman & Baron, 2003:281). Girişimcilik özellikleri; sadece girişimcilerin davranışlarını yönlendirmemekte aynı zamanda işletmelerin örgütsel süreçleri, uygulamaları ve yönetsel faaliyetleri konusunda da etkili olmaktadır (Alam, 2011: 56). Literatürde farklı araştırmalar girişimciliğin farklı özellikleri üzerinde durmuştur. Liv d. (2006:342) girişimcilik eğilimini; araştırma-geliştirme, liderlik, inovasyon, risk ama ve rekabetçi olmak üzerindeki güçlü eğilimi belirterek ifade etmiştir. Foxall ve Minkes (1996:80)'in yaptığı çalışmada girişimcilerin paylaştıkları kişilik özellikleri incelenmiş; bilinçliliğin geniş kapsamı, yetki arayışı, bağımsızlık, üstünlük, özsaygı, motivasyonu başarıya, kendine güven, sosyal beceri/empati, acelecilik, yenilik arayışı, sıkıntı eğilimi, sezgicilik, yaratıcılık, yenilik, fırsatçılık, proaktiflik, değişim temsilciliği, risk alma, cesurluk ve heyecan arayışı bu özellikler arasında dikkat çekmektedir. Girişimcilerle eşleşen özelliklere; başarıya ihtiyacı, yenilikçilik, proaktif kişilik, genellenmiş özyeterlilik, strese hoşgörü, yetki ihtiyacı, içsel kontrol ve risk alma örnek gösterilebilir (Rauch & Frese, 2007:358). Özel sektör işletmelerinde girişimcilik sürecine odaklanan çalışmalar çoğu zaman girişimciliğin risk alma, inovasyon, proaktiflik bölümlerinden yararlanmaktadır (Öztürk, 2012:151). Literatürdeki tüm araştırmalardan yola çıkarak girişimcilik kavramının benzer girişimcilik özellikleri etrafında birleştiği görülmektedir. Bunlar; risk alma, liderlik, yenilikçilik, yaratıcılık, güçlülük, proaktiflik, kendine güven, araştırma-geliştirme, başarı ve rekabetçiliktir. *Risk Alma*; girişimci için gerekli olan bir ön koşul olarak kabul edilmektedir. Girişimciye düşen görev; katlandığı riski avantaja dönüştürmek ve bundan fayda sağlamayı bilmektir (Macko ve Tyszka, 2000: 470). Yirminci yüzyıl görüşleri girişimciyi risk ve belirsizlik taşıyıcısı olarak görmektedir (Mason & Harvey, 2013:1). *Liderlik*; Liderlik ve girişimcilik karşılıklı etkileşim içindedir. Girişimin başarısı liderlik becerilerine sahip olmaktan geçer. Buna karşı liderlik diğerlerinin takip edebileceği bir yol sunma yeteneğidir (Colbert, 2003: 30). Transformasyonel ve karizmatik liderlik teorileri liderlik ve girişimcilik arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ileri sürmektedir (Eyal & Kark, 2004:212). *Yenilikçilik*: Yenilikçilik, icat etmekten daha fazla bir şeydir. Fikirlerin ticarileştirilmesini, uygulanmasını ve mevcut ürünlerin sistemlerin, kaynakların modifikasyonunu da kapsamaktadır

(Bird, 1989: 39). Yenilikçilik açısından girişimcilik değişim ve yeniliğe dayanmaktadır (Ireland & Webb, 2007:55). *Yaratıcılık*: Girişimcilik bir yaratıcılık biçimidir ve yeni kurulan işlerin faydalı ve orijinal olması sebebi ile girişimci yaratıcılık şeklinde de isimlendirilebilir (Lee vd., 2004:82). Yaratıcılık; girişimciliğin temel elemanıdır (Zampetakis ve Moustakis, 2006: 415). *Güçlülük*: Güçlü girişimcilerin uzun soluklu planlarda kayda değer sonuçlar elde ettikleri görülmüştür (Hayward ve diğ., 2006: 170). Başarılı girişimciler, kaynakları kullanma konusunda rakiplerine göre daha fazla kendine güvenmeli ve aldıkları kararların riskleri ile yaşayabilecek kadar güçlü ve iyimser olmalıdırlar (Casson, 2005: 361). *Proaktiflik*: Proaktif işletmeler yeni mal ve hizmet alanlarına girmedi, teknolojileri ve yönetim tekniklerini kullanmada, rakipleri takip etmekten ziyade onlara öncü olma eğilimi gösterir (Covin ve Slevin, 1986: 631). Sadece pasif olarak tepki vermenin aksine çevreyi şekillendirme eğilimi olarak tanımlanmaktadır (Eyal & Kark, 2004:213). *Kendine güven*, özellikle girişimcilik için stratejik karar alma ile ilgilidir. Bir örgüt bu özellik yardımıyla “kararlı” görülebilir ve bilinebilir (Erol ve Kanbur, 2014:153). *Araştırma ve Geliştirme*: Girişimciliğin tek başına büyümeyi sağlaması pek mümkün değildir; olumlu büyüme etkisi oluşturabilmesi, araştırma ve geliştirmeden faydalanmasına bağlıdır (Erken, 2008: 269). Araştırma-geliştirme alışılmışın dışında orijinal ve yararlı fikirler girişimciliğin yaşam kaynağıdır (Ward, 2004:174). *Başarı*: Johnson (1990: 39) yeni bir girişimin performansını belirleyen önemli unsurun bu başarıya güdüsü olduğunu vurgulamaktadır. Başarı güdüsü ile girişimin performansı arasında anlamlı bir ilişki vardır (Collins ve diğ., 2004: 95). *Rekabetçilik*: Girişimcilik, cesur ve yenilikçi olmanın olumlu bir imajını akla getirmektedir ve araştırmacılar genellikle kurumsal girişimciliği rekabetçi avantajla pozitif yönde ilişkili olarak görmektedir (Teng, 2007:126; Zahra, 1996: 1713). Bu demektir ki rekabetçiliği geliştirmek, girişimcilikle mümkün iken girişimci olmakta rekabetçilikten geçmektedir. Girişimciliğin yükselmesi, rekabetçiliği geliştirmek için tasarlanan politikanın gerekli bir bileşenidir (Cuckovic ve Bartlett, 2007: 39).

Literatürde yer alan girişimcilik araştırmaları arasında farklılıklar olmasına rağmen işletmelerin sıklıkla tanımlanan girişimcilik özellikleri yukarıda bahsedildiği özellikleri içermektedir. Bireylerin girişimcilik özelliklerini gözlem ve kişisel ifadelerle tespit etmek nispeten kolay iken işletmeler için bu durum biraz daha zordur. İşletmelerin girişimci özelliklerinin yansımaları ise misyon ve vizyon ifadelerinde görmek mümkündür (Erol ve Kanbur, 2014: 153).

3. MİSYON VE VİZYON İFADESİ BİLEŞENLERİ

3.1.Misyon İfadeleri

Bir işletmenin varoluş nedeni olan misyon; işletmenin hangi sektörde, nasıl faaliyet yürüteceği, ne üreteceği, nerede pazarlayacağı, hangi pazarlama stratejilerinden yararlanacağı, nasıl bir imaj oluşturmak istediği gibi kendini tanıması ve varoluş nedenini işletme içinde / işletme dışında duyurması gibi faaliyetlerden oluşur ve strateji oluşturma çalışmalarında başlangıç noktasıdır (Ülgen ve Mirza, 2016: 68; Eken İnan, 2019:43). Misyon ifadesinin tanımına ilişkin literatür incelendiğinde yukarıda olduğu üzere genel olarak “bir işletmenin kim olduğu, ne yaptığı, amacının ne olduğu” ile ilgili yaklaşım mevcuttur (Bart ve Bontis, 2003: 361-393; Koçel, 2003:128). Türk Dil Kurumunda ise misyon; görev, amaç, dinsel, bilimsel veya diplomatik bir görev yüklenmiş kimselerden oluşan kurul anlamına gelmektedir (<https://sozluk.gov.tr/>). İşletmenin varoluş nedenini ifade eden misyon genellikle şu üç soruya yanıt vermektedir (Balkan ve Kahyaoglu, 2018:494):

- i. İşletme ne iş yapar?
- ii. Kimlere hizmet vermektedir?
- iii. Diğer işletmelerden farklılığı nedir?

Elbette bu soruları çoğaltmak mümkündür: Kendimizi nasıl tanımlıyoruz? Diğer işletmelerden farkımız ne? Kimlere hizmet vermek istiyoruz? Niçin varız? Ne yapmak istiyoruz? Asıl işimiz ne? Gibi işletmenin kendini tanımlamasına yardımcı olacak temel sorular da eklenebilir.

Misyon; işletme çalışanlarına bir yön vermesi ve yapılan işi anlamlı hale getirmesi amacıyla belirlenmiş ve işletmeyi diğer işletmelerden ayırt etmeye yarayan ortak ve uzun dönemli bir görevdir (Dinçer, 2003: 10). İşletmenin varlık nedenini ortaya koyan misyon; işletmenin ne yaptığını, bunu yaparken amacının ne olduğunu, nereye gittiğinin, nasıl bir çevrede faaliyet gösterdiğini, sosyal ve ekonomik çevreyi pozitif yönde nasıl etkilediğini ve kendini nasıl gördüğünü belirtmektedir (Jacobsen, 2011: 15). Üst yönetimin birinci sorumluluğu olan “işimiz nedir?” sorusuna yanlış yanıt vermek “iş”te başarısızlığın en önemli nedeni olduğundan (Drucker, 2012:168); bir işletmenin faaliyet yürüttüğü çevrede kendisine atfettiği görevdir ve bu görevi hangi amaçla yapacağını, kendisini nasıl görmek istediğini anlatmak için bu kavramı kullanır (Güney, 2004: 169). İşletmenin misyonu oluşturulduktan sonra çok nadiren değiştirilmeli; ancak tabii ki yeniden gözden geçirilmelidir. Bir işletmenin misyonunda bir sözcük ya da ifadeyi değiştirmek sıra dışı bir durum olmasa da büyük çaplı değişiklikler nadiren görülür (Quigley, 1998: 56-57). Tüketiciler misyonlarını benimsedikleri ve paylaştıkları işletmelerden alışveriş yapmayı tercih ettikleri için misyon; tüm çalışanlara yön veren bir amaç olmalıdır, paylaşılan değerleri yansıtan bir ifade olmalıdır. Yani gerek tüketiciler gerek çalışanlar gerek de çevre tarafından paylaşılmalıdır (Ertuna, 2008: 90).

Misyon ifadelerinin günümüzde çok popüler olmasının ve en önemli yönetim araçlarından biri olarak kabul edilmesinin nedenlerinden biri, misyon ifadelerinin iç ve dış piyasalar üzerinde güçlü bir motivasyon etkisi oluşturduğuna ve misyon ifadesine sahip olmakla bundan pek çok fayda elde edilebileceğine olan inançtır (Coşkun ve Geyik, 2004: 287-288). Ülgen ve Mirze (2013:68,69)’ye göre etkili bir misyon açıklamasının tüketicilerin ve diğer sosyal paydaşların değer verdiği konuları da kapsamaması gerekmektedir. Misyonun özellikleri şu şekilde özetlenebilir (Dinçer, 1996:97,98):

- Misyon; paylaşılan ortak değerler ve inançlardır
- Misyon; uzun solukludur, bazen işletmenin hayatı boyunca değişmeden kalır
- Misyon; ortadan kalkmaz ve ulaşılamaz
- Misyon; nicelikle ilgili değil nitelikle ilgili bir değerdir.
- Misyon; işletme içine değil dışına yönelik bir unsurdur.
- Her misyon işletmeye özel olmalıdır.
- Eren (2005:20)’ye göre belirlenen misyon ifadelerinin faydaları aşağıda belirtildiği şekildedir:
- İşletmede görev yapan tüm insan kaynağının benzer amacın gerçekleşmesi için bir arada bulunmasının sağlanması,
- Tüm örgütsel güçleri bir araya toplayarak; motivasyon sağlanması,
- İşletmenin akılcı kaynaklar bulmasına yardımcı olması ve stratejilerin belirlenerek bunların tahsisine yardımcı olması,
- İşletmenin tüm insan kaynağının iş sorumluluklarını kavramalarına yardımcı olması,
- Örgütsel amaçların ve stratejilerin belirlenmesini kolaylaştırması.

Bir işletmenin en gerekli yapısı olan misyon ifadesi; işletmenin gerçek ruhunu anlatmakta ve bilginin bileşimi olarak hizmet etmektedir (Moin, Ahsan, Khan, 2012: 103). Pearce ve David’in geliştirdiği misyon ifadeleri araştırmalarda sıklıkla tercih edilmektedir ve buna göre misyon ifadesi oluşturulurken işletmeye rehberlik eden sekiz anahtar ifadeyi içermektedir. Bunlar; *müşteri ve Pazar hedeflerinin özelleştirilmesi, malların ve hizmetlerin ilkeleri, coğrafi olarak bölge, temel teknolojilerin kullanımı, gelişme, süreklilik ve kârlılık, felsefe, temel yetkinlik, kamu imajı ve çalışanlara değer verilmesi* konusundaki bilgilere yer verilmesi gerektiğini belirtmektedir (1987:109). Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde bu sekiz anahtar ifadeye ek olarak “*çalışanlar*” ifadesi eklenmiştir (Eken, 2019: 43). Misyon ifadeleri oluşturulurken hangi öğelerin kullanılacağı konusunda tam bir netlik yoktur. Kotler (1984)’e göre misyon ifadeleri oluşturulurken; *işletmenin tarihi, yönetici ve sahiplerinin tercihleri, çevresel faktörler, mevcut kaynaklar ve özgün yeteneklerden oluşması gerekmektedir (Köseoğlu, 2003: 91). Want ise işletme hedeflerinin ilkeleri, ortak kimlik, işletme politikaları ve ortak değerlerin yer alması gerektiğini ifade etmektedir (Want, 1986:46-47). Bart*

(2007:686) ise misyon ifadeleri içeriğine ilişkin yapmış olduğu çalışmada *amaç cümlesi, değerler/inançlar cümlesi, özel müşterilere hizmet, eşsiz kimlik, müşteri tatminine değinme, rekabet/güç farklılığı, mal/hizmet teklifi, açık bir rekabet hedefi, istenilen kamu imajı, işgörenlere ilgi, özel davranış standartları, topluma ilişkin ögeler, vizyon cümlesi, istenilen rekabet pozisyonu, özel finansal olmayan hedefler, genel işletme düzeyi amaçlar, paydaşlara ilişkin ögeler, iş bölgesi, rekabet stratejisi, özel finansal hedefler, teknoloji tanımı, tedarikçilere ilişkin ögeler, sürekliliğe ilişkin ögeler* kullanılması gerektiğini belirtmektedir.

3.2. Vizyon İfadeleri

Bir işletmenin gelecekte olmasını arzuladıkları durumun ifadesi olan vizyon (Ülgen ve Mirze, 2016:69); gelecekte arzu edilen yerin belirlenmesi, aynı zamanda işletmelerin devamlılığını sağlayacak stratejiler oluşturma konusunda da rehber rol oynayacaktır. İşletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörlerden, müşteri profiline, çalışan profilinden, işletme felsefesine kadar farklılıklar olduğundan stratejik planlamalarında da farklılıklar olacaktır. Bu bağlamda vizyon ifadeleri işletmeden işletmeye farklılık göstermektedir ve vizyon ifadelerinin hazırlanmasında aşağıdaki noktalara dikkat edilmelidir (Henry, 2008:11): Kolay anlaşılabilir olmalı, Kolay hatırlanabilir olmalı, Pozitif olmalı, Motive edici olmalı, Hayal gücünü yansıtmalı, Çekici olmalı, Meydan okumalı, Geleceğe yönelik olmalıdır.

Vizyona sahip olan işletmelerin vizyonu olmayan işletmelere kıyasla daha başarılı olduğu araştırmalarda ortaya konulmuştur. İşletmelere yön veren ve işletmenin amaçlarına ulaşılmasında yöneticilere motivasyon sağlayan vizyonun işe yaraması işletmedeki tüm çalışanların bu vizyonu paylaşmasına bağlı olmaktadır (Dinçer, 2003: 14-15). Bir işletmenin konumunun her şeyden önemli olan amacı şeklinde ifade edilen vizyon ifadesi; "*ne olmak istiyoruz?*" gibi soruları tanımlamayı amaçlamaktadır ve işletmenin gittiği yön, sahiplenmeye niyetlendiği iş konumu ve gelişmek üzere planladığı yetenekleridir (Karabulut, 2007:28). İleri görüşlülük olarak da tanımlanabilen vizyon; geleceğin hayal edilmesini, nasıl bir işletme olunacağına ilişkin düşünceleri yansıtır; vizyona sahip olan bir işletme geleceği planlar ve gelecekteki konumunu belirler (Aktaran: Oruç ve Zengin, 2015: 36). Stratejik yönetimin en önemli parçalarından biri olan vizyon; işletmenin misyonu, amaçları ve hedefleri ile değerlerinin bir bileşkesidir (Mirze ve Ülgen, 2007: 183).

Bir misyon ifadesi yazmadan önce işletmedeki liderler gelecek için neyin mevcut olduğu konusunda bir fikre sahip olmalıdır ki bu, misyon ifadesinin de temelidir. Başka bir deyişle vizyon; misyon ve ilgili amaçlar için sıçrama tahtası olan stratejik bir yön göstericidir (Darbi, 2012:95). Laurel (2012)'ye göre vizyon bir işletmenin gelecekte kendisini nerede görmek istediğinin betimsel anlatımıdır ve gelecekte sahip olunmak istenen yere vurgu yaptığından dolayı da vizyon aslında işletmelerin ilham kaynağıdır (Aktaran: Aytar ve Soylu, 2017:120). Collins ve Porras (1996)'a göre vizyon iki temel unsurdan oluşmaktadır. Birincisi temel ideoloji olup işletmenin neyi temsil ettiği ve neden var olduğunu açıklar. Temel ideoloji; temel değerler ve esas amaç etrafında şekillenmektedir. Temel ideoloji; "... Biz kimiz? Neden varız? Neyi temsil ediyoruz?" sorularının cevabıdır. Zor zamanlarda yol göstererek başarıya ulaşmada yardımcı olurlar. İkinci temel unsur vizyonlaştırılmış gelecek olup; işletmenin ne olmak istediği, neyi başarmaya kararlı olduğu, uzun vadede neye yöneldiğidir. Ulaşamayacak kadar yüksek ya da çok kolay da başarılabilecek kadar alt seviyede olmamalıdır. Aksi halde güdüleme ve yönlendirme özelliğini yitirir (Aktaran: Balkan ve Kahyaoglu, 2018: 495,496).

Vizyon; bir tahmin ya da bir düş değil bilakis gelecek için bir tutumdur ve işletmenin gelecekte nasıl olacağına dair somut bir ifadedir (Akgemci, 2007:21). Literatürde misyon ve vizyon kavramları birbirine bağlı ve iç içe geçmiş olsa da vizyon ifadeleri bir işletmenin arzuladığı gelecek görüntüsünü açıklarken; misyon ifadeleri işletmenin var oluş amacını ifade etmektedir. Vizyon ifadeleri işletmelerin temel ideolojilerini ve hayali gelecek görüntüsünü yansıtmaktadır. Temel ideolojiler kapsamında işletmenin özellikleri ve özgün kimliğini yansıtan vizyon ifadeleri, hayali bir gelecek

görüntüsü kapsamında işletmenin günümüzden 10 ile 30 yıl sonrasına kadar olmak istediği durum hakkında bilgi vermektedir (Tanković, 2013: 332). Vizyon; gelecekte yaratılmak istenen durumun zihinsel bir ifadesi ve işletmenin ulaşmak istediği bugünkü durumdan daha iyi, daha başarılı, gerçekçi, güvenilir ve çekici geleceğidir (Awamleh ve Gardner, 1999:346). Vizyon ifadeleri ile gelecekte yapılacak faaliyetlerin yöneticinin bakış açısına bağlı olarak ifade edilmesi, stratejik yönetim sürecinin başarısına katkı sağlamaktadır (Eren, 2005:18). Tüm çalışanlar tarafından yanıtlanması gereken “ne yaratmak istiyoruz” sorusunun yanıtı olan vizyon (Gürüz ve Gürel, 2009:34); işletme performansı, işletme hedefleri ve işletme standartlarını daha üst noktalara taşıyacak bir yapıda olmalıdır (Kılıç, 2010:89). Başarılı işletmelerin ortak noktası, stratejilerini değişen iç ve dış çevre şartlarına adapte edebilmelerinin yanı sıra, belirli bir vizyon, amaç ve hedefe sahip olmalarıdır. Bireylerin, toplumların, işletmelerin ve ülkelerin başarı hikayelerine göz atıldığında hepsinin vizyon sahibi olduğuna dikkat çekilmektedir (Ülgen ve Mirze, 2007: 179). Bazı yazarlara göre (David 2005; Hamel ve Prahalad 1994) öncelikle vizyonun oluşması ve misyon dahil diğer süreçlerin vizyonu temel alması gereği üzerinde dururken; diğer bazı yazarlar ise (Bryson and Alston 1996; J.C. Corris ve Porras 1996) misyonun önce belirleneceği, vizyonun ve diğer stratejik süreçlerin buna göre oluşacağını ileri sürmektedir. Ancak vizyonun “nereye gitmek istiyoruz” sorusuna cevap oluşturması ve misyonun da oraya ulaşmak için “şimdi nelerin, nasıl yapılması gerektiği” ile ilgili olduğu konusunda bazı küçük farklılıklar dışında bir uzlaşma sağlanmıştır denilebilir (Aktaran: Kılıç, 2010: 93). Vizyonun geleceğe yönelim, özlülük, açıklık, kararlılık, arzu edilebilirlik, ilham verme yeteneği unsurları çalışanlarda istek uyandırmayı beraberinde getirmektedir (Kukkurainen, 2012: 869). Gill (2013:312)’ye göre vizyon şevk verici, ahlaklı ve anlamlı olmalıdır. Tüm bunlar dikkate alındığında George (1997:66)’ya göre işletme bünyesinde paylaşılan vizyon ifadelerinin faydaları aşağıda belirtilmiştir:

İşletme menfaatleri tüm çalışanlar tarafından benimsenmektedir, faaliyetleri kolaylaştırmaktadır, faaliyetlerin birbirleriyle karşılaştırılmalarına olanak sunmaktadır, işletmelerin değişim ve dönüşümlerinin etkinliği için daha fazla faaliyetlere odaklanmaktadır.

4.DEĞERLER

Sözlük anlamıyla değer; nesne ve olayların bir insan, bir sınıf ya da bir toplum tarafından taşıdığı önemi belirleyen niteliği ya da toplumca kabul edilen doğüstü, simgesel veya maddi olabilen amaç; kısaca neyin doğru, saygıdeğer ve istenen olduğuna dair geniş, soyut ve ortak ölçülerdir (Güney, 2004: 57). Bireyler tarafından içselleştirilmiş, paylaşılan grup normları olan değerler (Czinkota, Ronkainen ve Moffett, 2009); işletmelerin sahip oldukları geleneklerin içerisinde bulunan inançlar ve ahlak ilkeleri olarak ifade edilmektedir (Clayton, 2002: 305–329). Yeni durumlar meydana geldiğinde karar vericileri yönlendiren işletme inançlarının ifadesi olan değerler (Deliz, 1997:171); işletme içindeki kurallar ve davranış standartlarına anlam kazandırır (Yurtseven, 1988: 26). Değerler benimsenip kabul edildikten sonra kişilik ve işletme kültürü üzerinde belirleyici bir rol oynayarak; öncelik vermede ve karar vermede ölçüt olarak işlev görürler. Hayvanlar için içgüdü ne ise insan için de değer odur (Hultman, 2005:33). Hodgkinson (2008:142)’ye göre değerlerin en önemli fonksiyonu; çeşitli durumlardaki davranışlara rehberlik eden, kişiye özgü standartlar sağlamalarıdır. Çalışanların kurumu içselleştirdiğinin başlıca göstergesi olan değerler; kurum kültürünün de temelini oluşturmaktadır. Kurum değerlerinin paylaşılması, çalışanların hedefleriyle uyumunun sağlanması gerekmektedir. Dolayısıyla kurum değerlerinin diğer bir işlevi de hedeflere yönlendirmek ve bir konuya odaklanmış kurum sinerjisini oluşturmaktır. Kurum değerlerinin oluşturulmasında şu sorulara cevap aranmalıdır (Kılıç, 2010:84): Temel inançlarımız nedir?, Ahlaki kurallarımız nedir?, Davranış kurallarımız nedir?, Özen gösterdiğimiz amaçlar nedir?, İdeallerimiz nedir?, Aldığımız kararların doğru veya yanlış olduğuna nasıl karar veririz?, Yaptığımız davranışların doğru veya yanlış olduğuna nasıl karar veririz?, Hangi kıstasları ele alırız?

(Wiener, 1988)'e göre bireysel değerler; kişinin amaçlarına ve eylemlerine rehberlik ederken; örgütsel değerler örgütsel amaç, politika ve stratejilere yol göstermektedir (Aktaran: Üstün ve Tatlı, 2018:21). Bu bağlamda işletmelerde değerlerin gücünden olumlu şekilde yararlanabilmek, bireysel ve örgütsel değerler arasında uyum sağlanması ile mümkün olacaktır (Posner ve Schmidt, 1992: 81-82).

Milton Rokeach (1973)'e göre değerler iki grupta incelenebilirler (Hultman, 2005:33):

i. Nihai (Terminal) değerler, çok yoğun bir şekilde arzulanan son durumdur; mesela maddi rahatlık, özgürlük, başarıma duygusu vb... Bireyin hayatı boyunca başarmak istediği amaçlardır ve iki parçası bulunmaktadır: Amaçlarımız ve kişisel misyonumuz neden var olduğumuzu; gelecek için hayallerimiz veya kişisel vizyonumuz ise ne olmak istediğimizi tanımlar. Amaç değerler bizi idealize edilmiş öz-imaçımıza, hayallerimize doğru yönlendirir.

ii. Araçsal (Instrumental) değerler, amaç değerleri ya da hayallerimizi nasıl gerçekleştireceğimizi tanımlarlar. Örneğin; dürüstlük, çalışkan olmak, açık fikirli olmak vb... İnsanlar "değer" terimini kullandıklarında genellikle araçsal değerleri kastederler.

Literatür incelendiğinde işletmelerin değerler üzerinde çok fazla durdukları gözlenmektedir. Genellikle bu işletmeler üç temel özelliği paylaşırlar. Birincisi; işlerini nasıl yapmayı hedefledikleri konusunda açık ve net bir felsefeleri vardır. İkincisi; yönetimlerini şekillendirmek ve çevre ile ilişkilerinde uyumlu hale getirdikleri örgütsel değer kavramlarına çok önem vermişlerdir. Üçüncü ve son olarak da bu değerler başarılı işletmelerin en üst kademesinden en alt kademesine kadar benimsenmiş ve paylaşılmışlardır (Kılıç, 2010: 87). Değerler hakkında açık bir anlayış ve inanç olmadan misyon ve vizyon da basit birer kopyadan ibarettir. Dolayısıyla işletme misyon ve vizyonu aşağıdaki gibi formüle edilmektedir (Aktaran: Kılıç, 2010:86):

Örgütsel İdeal + Değerler = Vizyon

Örgütsel Hedef + Değerler = Misyon

5.ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın amacı, araştırmanın önemi, araştırmanın yöntemi ve araştırmanın bulguları yer almaktadır.

5.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı, Önemi ve Kısıtları

Bu çalışmanın amacı teorik bölümde bahsedilen çerçeveye dayanarak 2020 Ağustos ayı itibariyle bankacılık ve finans sektöründe yer alan 34 girişimcinin, girişimcilik özelliklerini web sitelerinde yer alan misyon ve vizyon ifadelerini oluşturan unsurlara göre incelemek, girişimciliği ne düzeyde yansıttığını belirlemektir. Dolayısıyla web sitesinde paylaşmadığı halde başka platformlarda misyon ve vizyon ifadesi paylaşan banka ve finans işletmelerini kapsamamaktadır. Daha geniş perspektiften ise finans işletmelerinin girişimcilik özelliklerinin ortaya konmasıdır. Böylece misyon ve vizyon ifadeleri oluşturulurken girişimcilik özelliklerinin yansıtılmasında kullanılan karışıklıklara açıklık getirmesi bakımından ve literatürde girişimcilik özellikleri ile misyon ve vizyon ifadeleri ilişkisi bankacılık ve finans sektörü açısından incelenmediğinden önem ve özgünlük taşıdığını ifade etmek mümkündür.

5.2. Araştırmanın Yöntemi

Bu araştırmanın yöntemi olarak nitel araştırma tekniği kullanılmıştır. Bu çerçevede Türkiye'de faaliyet gösteren tüm banka ve finans işletmeleri evreninde banka işletmeleri örneklem olarak seçilmiştir. Araştırma amaçları doğrultusunda Türkiye'de faaliyet gösteren banka ve finans işletmelerinin web sayfaları yardımı ile misyon vizyon, örgütsel değere ilişkin elde edilen ifadelerden misyon ve vizyon ifadeleri nitel içerik analizi yardımı ile incelenmiştir. Bu yöntemde yorum yapılırken; mesajı gönderen, mesajın kendisi ve mesajın alıcısı dikkate alınmaktadır ve her metinde yoruma ve tanımlanmaya değer mesajlar bulunmaktadır (Weber, 1990:5; Graneheim ve Lundman,

2004). İçerik analizi; (Qualitative Content Analysis: QCA) yöntem olarak mevcut olan metinlerin nicel ve nitel boyutlarından hareket ederek mevcut olmayan yeni bilinmeyen sosyal gerçeğin bazı boyut ve kesitlerine yönelik birtakım bulguları elde etmeyi amaçlayan bir yöntemdir. İletişimin içeriklerinde gözlenen sonuçlardan doğrudan gözlenmeyen etkenlere yönelik sonuç çıkarılmaya çalışılır (Gökçe,2006: 20). İçerik analizi, “dikkatli, ayrıntılı ve sistematik bir incelemedir ve örnekleri, konuları, önyargıları ve anlamları tanımlama çabası içinde bir materyalin belirli bir bölümünü anlamlandırmadır”, “geniş miktarlarda verinin azaltılmasına izin veren kodlama ekipleri ile ölçümdür” ve “içerik analizinde sonuçlar önceden seçilerek sınıflandırılmış belirli değişkenlerle ilgili sıklık miktarlarıdır” (Peetz & Reams, 2011:211). Bankaların misyon ve vizyon ifadelerindeki gizli ve açık içerikler analiz edilmeye çalışılarak; bankaların misyon ve vizyon ifadeleri teorik çerçevede belirlenmiş olan girişimcilik özellikleri boyutunda değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Bu boyutlar; *risk alma, liderlik, yenilikçilik, yaratıcılık, güçlülük, proaktiflik, araştırma ve geliştirme, başarı ve rekabetçiliktir*. Her bir bankanın misyon ve vizyon ifadelerinin girişimcilik özellikleriyle ilgili boyutunu değerlendirmek için bir kodlama yöntemi kullanılmıştır. Araştırmada veri toplama tekniği olarak ikincil veri toplama tekniğinden yararlanılmıştır. Örneklemde yer alan bankaların web sayfalarında paylaştıkları misyon ve vizyon ifadelerine ulaşılarak içerik analizi gerçekleştirilmiştir. Misyon ve vizyon ifadelerinde girişimcilik özellikleri var ise + yok ise – kodlama yapılarak incelenmiş; sonuçlar yorum şeklinde aktarılmıştır.

5.3. Araştırmanın Bulguları

Bu çalışmada banka işletmelerinin girişimcilik özellikleri literatürde belirlenen boyutlar ölçüsünce değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Misyon ve vizyon ifadeleri bir işletmenin davranışsal rolünün aynası durumundadır. Bu bağlamda teorik çerçevede açıklanan girişimcilik özellikleri misyon ve vizyon ifadelerine bağlı olarak Türkiye’de faaliyet gösteren banka işletmelerinin girişimcilik özelliklerini değerlendirmek üzere kullanılmıştır. Bu bağlamda Türk Bankacılık Sektörü’nde yer alan bankaların TBB nezdinde yapılmış olan sınıflaması baz alınmış; bu sınıflama doğrultusunda ilgili bankaların misyon ve vizyon ifadesi bileşenlerine bağlı olarak girişimcilik özelliklerinin ortaya konması amacıyla elde edilen bulgular değerlendirilmiştir. Türk Bankacılık Sektörü için yapılan gruplar incelendiğinde 30 Ağustos 2020 tarihi itibarıyla gruplar aşağıda görüldüğü gibidir (Türkiye Bankaları Birliği, 2020):

- A. MEVDUAT BANKALARI
 1. KAMUSAL SERMAYELİ MEVDUAT BANKALARI
 - i. TÜRKİYE CUMHURİYETİ ZİRAAT BANKASI A.Ş.
 - ii. TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş.
 - iii. TÜRKİYE VAKIFLAR BANKASI T.A.O.
 2. ÖZEL SERMAYELİ MEVDUAT BANKALARI
 - i. ADABANK A.Ş.
 - ii. AKBANK T.A.Ş.
 - iii. ANADOLUBANK A.Ş.
 - iv. FİBABANKA A.Ş.
 - v. ŞEKERBANK T.A.Ş.
 - vi. TURKISHBANK A.Ş.
 - vii. TÜRK EKONOMİ BANKASI A.Ş.
 - viii. TÜRKİYE İŞ BANKASI A.Ş.
 - ix. YAPI VE KREDİ BANKASI A.Ş.
 3. TASARRUF MEVDUATI SİGORTA FONUNA DEVREDİLEN BANKALAR
 - i. BİRLEŞİK FON BANKASI A.Ş.
 4. YABANCI SERMAYELİ BANKALAR
 - i. TÜRKİYE’DE KURULMUŞ YABANCI SERMAYELİ BANKALAR
 - a. ALTERNATİFBANK A.Ş.
 - b. ARAP TÜRK BANKASI A.Ş.
 - c. BANK OF CHINE TURKEY A.Ş.

- d.BURGAN BANK A.Ş.
e.CITIBANK A.Ş.
f.DENİZBANK A.Ş.
g.DEUTSCHE BANK A.Ş.
h.HSBC BANK A.Ş.
i. ICBC TURKEY BANK A.Ş.
j. ING BANK A.Ş.
k.MUFG BANK A.Ş.
l. ODEA BANK A.Ş.
m.QNB FİNANSBANK A.Ş.
n.RABOBANK A.Ş.
o.TURKLAND BANK A.Ş.
p.TÜRKİYE GARANTİ BANKASI A.Ş.
- ii. TÜRKİYE'DE ŞUBE AÇAN YABANCI SERMAYELİ BANKALAR
- a.BANK MELLAT
b.HABİB BANK LİMİTED
c.INTESA SANPAOLO A.P.A.
d.JPMORGAN CHASE BANK N.A.
e.SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (SA)
5. KALKINMA VE YATIRIM BANKALARI
- i. KAMUSAL SERMAYELİ KALKINMA VE YATIRIM BANKALARI
- a.İLLER BANKASI A.Ş.
b.TURK EXIMBANK
c.TÜRKİYE KALKINMA VE YATIRIM BANKASI A.Ş.
- ii. ÖZEL SERMAYELİ KALKINMA VE YATIRIM BANKALARI
- a.AKTİF YATIRIM BANKASI A.Ş.
b.DİLER YATIRIM BANKASI A.Ş.
c.GOLDEN GLOBAL YATIRIM BANKASI A.Ş.
d.GSD YATIRIM BANKASI A.Ş.
e.İSTANBUL TAKAS VE SAKLAMA BANKASI A.Ş.
f. NUROL YATIRIM BANKASI A.Ş.
g.TÜRKİYE SİNAİ KALKINMA BANKASI A.Ş.
- iii. YABANCI SERMAYELİ AKTİVİTE BANKALARI
- a.BANKPOZİTİF KREDİ VE KALKINMA BANKASI A.Ş.
b.MERRILL LYNCH YATIRIM BANK A.Ş.
c.PASHA YATIRIM BANKASI A.Ş.
d.STANDART CHARTERED YATIRIM BANKASI TÜRK A.Ş.

Tablo 1. Kamusal Sermayeli Mevduat Bankalarının Misyon ve Vizyon İfadeleri

BANKA	MİSYON	VİZYON
T.C. ZİRAAT BANKASI A.Ş.	Müşteri ihtiyaç ve beklentilerini en iyi şekilde anlayarak, onlara en doğru kanaldan en uygun çözüm ve değer önerilerini sunan, yaygın şube ağı ve alternatif dağıtım kanalları ile geniş ürün ve hizmet yelpazesini toplumun her kesimine en hızlı ve en etkin şekilde ulaştıran, etik değerlerinin ve sosyal sorumluluğunun bilincinde olarak dünya standartlarında sürdürülebilir kârlılık ve verimlilikle faaliyet gösteren, müşteri memnuniyetini her şeyden üstün tutan bir banka olmaktır. (www.ziraatbank.com.tr)	Türkiye'de ve dünyanın her yerinde yaygın, güvenilir ve aynı kalitede hizmet sunan, herkesin ve her kesimin bankası olan, müşteri ve insan kaynağını en değerli aktifi olarak kabul eden, köklü geçmişine yakışır şekilde sürekli olarak fark ve değer yaratan, rakiplerinin örnek aldığı , her aşamada bir bankadan daha fazlasını vaat eden, evrensel, saygın ve piyasa değeri yüksek, lider banka olmaktır. (www.ziraatbank.com.tr)
TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş.	Üstlendiği sosyal sorumluluk ve yüksek görev bilinci içerisinde, tüm bankacılık hizmetlerini etkin şekilde yerine getirerek, müşterilerine, hissedarlarına ve çalışanlarına sürekli katma değer yaratmak; bankacılık sektörünün ve sermaye piyasalarının gelişimine katkıda bulunmak; bölgemizde ve dünya bankacılığında saygın bir yer edinmek. (www.halkbank.com.tr)	Evrensel bankacılığın tüm gereklerini yerine getiren, bireysel hizmetlerde güçlü, bölgenin lider KOBİ bankası olmak. (www.halkbank.com.tr)
TÜRKİYE VAKIFLAR BANKASI T.A.O.	Vakıf kültüründen aldığı güçle; kendisine emanet edilen varlık ve değerleri etkin ve verimli yöneterek müşterilerine, çalışanlarına, hissedarlarına ve topluma kattığı değerleri sürekli artırmak.(www.vakifbank.com.tr)	Güçlü Türkiye'nin Lider Bankası olmak. (www.vakifbank.com.tr)

Tablo 1’de görüldüğü üzere kamusal sermayeli mevduat bankaları olan T.C. Ziraat Bankası A.Ş., Türkiye Halk Bankası A.Ş., Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.’nun misyon ve vizyon ifadeleri bulunmaktadır. Bunlardan T.C. Ziraat Bankası A.Ş.’nin misyon ve vizyon ifadeleri incelendiğinde misyon ifadesinde literatürde yer alan girişimcilik boyutlarından herhangi birine rastlanmamıştır; vizyon ifadesinde ise girişimcilik özellikleri boyutlarından olan *rekabetçilik* ve *liderlik* ifadeleri yer almaktadır. Buradan yola çıkarak T.C. Ziraat Bankası A.Ş.’nin girişimcilik özelliklerinden rekabetçiliğe ve liderliğe odaklandığını söylemek mümkündür. Türkiye Halk Bankası A.Ş.’nin misyon ve vizyon ifadeleri incelendiğinde misyon ifadesinde yine girişimcilik özellikleri boyutlarına rastlanamazken; vizyon ifadesinde *lider* olma boyutuna vurgu yapılmıştır. Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.’nun misyon ifadesinde de diğer iki kamusal sermayeli mevduat bankasında olduğu gibi girişimcilik boyutlarına rastlanmazken; vizyon ifadesinde *lider* olma boyutuna vurgu yapılmıştır. Tüm bu bulgulardan hareketle kamusal sermayeli mevduat bankalarının misyon ifadelerinde girişimcilik boyutlarına rastlanmazken; vizyon ifadelerinde bu üç bankanın da *liderlik boyutuna* odaklandıkları görülmektedir şeklinde yorumlanabilir.

Tablo 2. Özel Sermayeli Mevduat Bankalarının Misyon ve Vizyon İfadeleri

BANKA	MİSYON	VİZYON
ADABANK A.Ş.	Web sitesinde paylaşılmış bir misyon ifadesi bulunmamaktadır. (www.adabank.com.tr)	Web sitesinde paylaşılmış bir vizyon bildirisi bulunmamaktadır. (www.adabank.com.tr)
AKBANK T.A.Ş.	Yenilikçi finansal çözümlerimiz ve güvenilirliğimiz ile tüm paydaşlarımız için kalıcı ve yüksek değer yaratmak. (www.akbank.com.tr)	Türkiye’yi geleceğe taşıyan öncü banka olmak. (www.akbank.com.tr)
ANADOLUBANK A.Ş.	Müşterileri, çalışanları, pay sahipleri ve topluma optimum bileşim içerisinde değer yaratmak. (www.anadolubank.com.tr)	Türkiye’de reel ekonomik faaliyet yaratan aktörlerin vazgeçilmez finans ortağı olmak. (www.anadolubank.com.tr)
FİBABANK A.Ş.	İnsanların hayatını kolaylaştıracak en hızlı bankacılık hizmetini sunmak. (www.fibabanka.com.tr)	Türkiye’nin en sevilen bankası olmak. (www.fibabanka.com.tr)
ŞEKERBANK T.A.Ş.	Misyonumuz; Anadolu bankacılığı anlayışıyla köyden kente; yerel özellikleri ve ihtiyaçları dikkate alan, bankası olmayanları da bankacılık hizmetleriyle tanıştıran, mutlu müşteri, çalışan ve ortaklarıyla değer yaratarak birlikte büyüyen, gücünü köklü geçmişinden alan, çağdaş bir bankayız. (www.sekerbank.com.tr)	Vizyonumuz; Türkiye’de, aktif büyüklükte ilk on özel banka arasında, "küçük işletmelerin finansmanında lider banka" olarak yer almak. (www.sekerbank.com.tr)
TURKISH BANK A.Ş.	Tarihsel değerlerimizden ödün vermeden, etik bankacılık ilkelerine bağlı kalarak, yenilikçi, sağduyulu, kaliteli ve hızlı hizmet anlayışımızla müşterilerimize, çalışanlarımıza, hissedarlarımıza ve topluma sürdürülebilir değer yaratmaktadır. (www.turkishbank.com.tr)	Köklü geçmişine yakışır şekilde sürekli olarak paydaşları için fark ve değer yaratan, rakiplerinin örnek aldığı, her aşamada bir bankadan daha fazlasını vaat eden, evrensel, saygın ve itibarlı ihtisas bankası olmaktır. (www.turkishbank.com.tr)
TÜRK EKONOMİ BANKASI A.Ş.	TEB hizmet mükemmeliyetine ve müşterilerine kendini adanmış, tüm paydaşlarına aynı şeffaflık ile yaklaşan, işini tutkuyla icra eden, tüm riskleri izleyen ve yöneten, disiplinli, bilgi ve analize dayanan objektif bir kredi kültürüne sahip, hizmete odaklanmış, sürekli kendisini yenileyen profesyonel bir kadro ile dünya standartları üzerinde teknolojik bir altyapıyı barındıran, sürdürülebilir ve karlı	Orta ölçekli bankalar arasında lider olmak ve yenilikçi müşterilerine kaliteli hizmet, hissedarlarına ise sürdürülebilir kar yaratmaktır. TEB’in hem müşterileri hem de çalışanları için Türkiye’nin en yenilikçi ve en pratik bankası olması öngörülmektedir. (www.teb.com.tr)

	büyümeye odaklı bir banka olarak hizmet vermeyi planlamaktadır (www.teb.com.tr).	
TÜRKİYE İŞ BANKASI A.Ş.	WEB sitesinde Misyon bilgisi yoktur; stratejik yerine amaçlar bilgisi verilmiştir (www.isbank.com.tr).	Kapsayıcı ve katılımcı bir yaklaşımla sürdürülebilir değer yaratan geleceğin bankası olmak. (www.isbank.com.tr).
YAPI VE KREDİ BANKASI A.Ş.	Uzun vadeli sürdürülebilir büyüme elde etmek, tüm menfaat sahipleri için değer yaratmak, müşterilerin ve çalışanların ilk tercihi olmak. (www.yapikredi.com.tr)	Finans sektörünün tartışmasız lideri olmak. (www.yapikredi.com.tr)

Tablo 2’de görüldüğü üzere özel sermayeli mevduat bankalar olan *Adabank A.Ş.*, *Akbank A.Ş.*, *Anadolubank A.Ş.*, *Fibabank A.Ş.*, *Şekerbank A.Ş.*, *Türk Ekonomi Bankası A.Ş.*, *Türkiye İş Bankası A.Ş.*, *Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.’nin* misyon ve vizyon ifadeleri bulunmaktadır. *Adabank A.Ş.’nin* web sitesi incelendiğinde web sitesinde paylaşılmış olan bir misyon ve vizyon bildirisine rastlanmamıştır. *Akbank A.Ş.’nin* misyon ifadesinde girişimcilik özelliklerinden herhangi birine rastlanmazken vizyon ifadesinde *proaktiflik* özelliğine vurgu yapılmıştır. *Fibabank A.Ş.’nin* misyon ve vizyon ifadelerinde girişimcilik özelliklerinden herhangi birine rastlanmamıştır. *Şekerbank A.Ş.’nin* misyon ifadesinde *güçlülük* boyutuna vurgu yapılırken; vizyon ifadesinde “... lider banka olmak” diyerek *liderlik* boyutuna vurgu yapmıştır. *Turkish Bank A.Ş.’nin* misyon ifadesinde girişimcilik özelliklerinden *yenilikçilik* boyutuna vurgu yapılırken; vizyon ifadesinde ise *rekabetçilik* boyutuna vurgu yapılmıştır. *Türk Ekonomi Bankası A.Ş.’nin* misyon ifadesinde *Risk Alma* boyutuna vurgu yapılırken; vizyon ifadesinde *liderlik* ve *yenilikçilik* boyutu vurgulanmıştır. *Türkiye İş Bankası A.Ş.’nin* web sitesinde misyon ifadesi bulunmamaktadır; stratejik amaçlar bilgisi vermiştir; vizyon ifadesinde ise girişimcilik özellikleri boyutlarından herhangi birine rastlanmamıştır. *Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.’nin* misyon ifadesinde “...müşterilerin ve çalışanların ilk tercihi olmak” diyerek *liderlik* boyutuna vurgu yapmış; aynı şekilde vizyon ifadesinde de *liderlik* boyutuna vurgu yapmıştır. Tüm bu bulgulardan hareketle özel sermayeli mevduat bankalarının gerek misyon ifadesinde gerek vizyon ifadesinde *liderlik* ve *yenilikçilik* boyutu ön plana çıkmıştır.

Tablo 3. Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna Devredilen Bankaların Misyon ve Vizyon İfadeleri

BANKA	MİSYON	VİZYON
BİRLEŞİK FON BANKASI A.Ş.	Bankacılık işlemleri alanında daha önce devralınan nakdi ve gayrinakdi kredilerle ilgili; izleme ve yeniden yapılandırma çalışmaları ile banka bünyesinde birleştirilen bankaların varlık ve yükümlülüklerinin takip ve tasfiye işlemlerini kurumsal yönetim ilkeleri çerçevesinde sürdürmektir. (fonbank.com.tr)	Sosyal sorumluluk ve yüksek görev bilinci içerisinde, şeffaf ve hesap verebilirlik ilkeleri esas alınarak faaliyetlerimizi etkin şekilde yerine getirerek, devredilen bankaları en uygun şekilde çözüme kavuşturmak, hak sahipleri için değer yaratmak ve çalışanlarımızın gelişimine katkıda bulunmaktır. (fonbank.com.tr)

Tablo 3’te tasarruf mevduatı sigorta fonuna devredilen bankalardan olan Birleşik Fon Bankası A.Ş.’nin misyon ve vizyon ifadesi yer almaktadır. Misyon ve vizyon ifadesinde girişimcilik özelliklerinden herhangi birine rastlanmamıştır.

Tablo 4. Türkiye’de Kurulmuş Yabancı Sermayeli Bankaların Misyon ve Vizyon İfadeleri

BANKA	MİSYON	VİZYON
ALTERNATİF BANK A.Ş.	Yetkin insan kaynağımız ve sunduğumuz terzi usulü çözümlerle müşterilerimize büyüme yolculuklarında destek vermek. “Basiretli Bankacılık” anlayışımız, “Kusursuz Hizmet” yaklaşımımız ve “Danışman Banka” yetkinliğimiz ile bankacılık sektöründe fark yaratmak. (alternatifbank.com.tr)	Hissedarımız The Commercial Bank’tan aldığımız güçle , Türkiye’de reel sektöre ve üretime yüksek katma değerli bilgi, yetkinlik ve sermaye aktarımı sağlarken, çözüm odaklı yaklaşımımızla müşterilerimizin danıştığı ve tercih ettiği ilk banka olmaktadır. (alternatifbank.com.tr)
ARAP TÜRK BANKASI A.Ş.	<ul style="list-style-type: none">• Sunmuş olduğu güvenilir ve kaliteli hizmet sayesinde iç ve dış müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutan,• Müşterilerine yakın, birlikte çalışılması kolay olan,• Etik değerleri ve sosyal sorumluluk bilincini göz önüne alarak faaliyet sergileyen,• Yenilik ve gelişmelere açık olan,• Etkin risk yönetiminden ödün vermeden sürdürülebilir büyümeyi esas alan• Müşterilerine, çalışanlarına, hissedarlarına ve ekonomiye kattığı değeri sürekli ve belirgin bir şekilde artıran bir banka olmak. (atbank.com.tr)	Yerel pazarda sürdürülebilir ve kârlı bir büyüme sağlayarak Türkiye ile Afrika ve Orta Doğu ülkeleri arasındaki bankacılık işlemlerinde en çok tercih edilen ve en iyi hizmeti sunan banka olmak. (atbank.com.tr)
BANK OF CHINE TURKEY A.Ş.	Web sitesinde paylaşılmış bir misyon bildirisi bulunmamaktadır. (www.bankofchine.com.tr)	Web sitesinde paylaşılmış bir vizyon bildirisi bulunmamaktadır. (www.bankofchine.com.tr)
BURGAN BANK A.Ş.	Burgan Bank, güven ve dürüstlük üzerine inşa edilmiş ilişkiler kapsamında, uzman finansal ve yatırım çözümleri sunarak işinizin ve şahsi varlığınızın büyümesine yardım eden finansal iş ortağımızdır. (www.burgan.com.tr)	Finansal hizmetler sektöründe en iyi uygulamaları, yenilikçiliği ve paydaşlarına değer katan hizmetleri sürekli hayata geçirerek, kendi sınıfında Türkiye’nin en iyi hizmet sağlayıcısı olmak. (www.burgan.com.tr)
CITIBANK A.Ş.	Web sitesinde paylaşılmış bir misyon bildirisi bulunmamaktadır. (www.citibank.com.tr)	Web sitesinde paylaşılmış bir vizyon bildirisi bulunmamaktadır. (www.citibank.com.tr)
DENİZBANK A.Ş.	DenizBank’ın misyonu, finansal hizmetlerde bir süpermarket yaklaşımı benimseyerek sektördeki pozisyonu, imajı ve kurumsal nitelikleri ile çalışanının, müşterisinin ve hissedarının memnuniyetini maksimize eden bir banka olmaktadır. (www.denizbank.com)	DenizBank’ın vizyonu, sürdürülebilir ve karlı büyümeyi sağlayarak Türkiye’deki ilk beş banka arasında yer alıp uluslararası finansal ortamın bölgemizdeki en güçlü ortağı olmaktadır. Söz konusu bölge Orta Doğu, Kafkaslar, Balkanlar ve Bağımsız Devletler Topluluğu Ülkeleri’dir. (www.denizbank.com)
DEUTSCHEBANK A.Ş.	Misyonumuz, yüksek talepleri olan müşterilere finansal çözümler sağlayan küresel bir kuruluş olmak için rekabet ederken ortaklarımız ve çalıştığımız kişiler için yüksek değerler yaratmaktır. (www.db.com)	Başarı tutkusu bizim iş yapma biçimimizdir. Mükemmelliği arar, benzersiz yaklaşımlarla yenilikçi çözümler üretir ve uzun soluklu ilişkiler kurarız. (www.db.com)
HSBC BANK A.Ş.	Tarihimiz boyunca büyüme neredeyse orada bulunduk ve müşterilerimizi fırsatlarla buluşturduk. Şirketlerin büyümesine, ekonomilerin gelişmesine katkıda bulunmak ve bu sayede insanların hayallerine ulaşmalarına ve hedeflerini gerçekleştirmelerine yardımcı olmak bizim görev ve misyonumuzdur. (hsbc.com.tr)	Türkiye’nin önde gelen uluslararası bankası olmak. (hsbc.com.tr)

ICBC TURKEY BANK A.Ş.	Müşterilerimizin mevcut ve gelecekteki ihtiyaçları için özel çözümler üretmek, bilgi ve yaratıcılığa dayalı kaliteli hizmet anlayışımızla kalıcı ilişkiler kurmak, sosyal ve ekonomik değer yaratarak ülke ekonomisine katkıda bulunmak, müşterilerimiz, çalışanlarımız, pay sahiplerimiz için sürekli değer yaratmaktır. (icbc.com.tr)	Uluslararası bankacılık anlayışı çerçevesi içerisinde, yenilikçi, gelişmeye açık , süratli, titiz, kaliteli hizmet sunan ve muhafazakar risk yaklaşımı ile müşterilerin öncelikle tercih ettiği banka olmaktadır. (icbc.com.tr)
ING BANK A.Ş.	Web sitesinde paylaşılmış bir misyon bildirisi bulunmamaktadır. (www.ing.com.tr)	Web sitesinde paylaşılmış bir vizyon bildirisi bulunmamaktadır. (www.ing.com.tr)
MUFGBNK TURKEY A.Ş.	MUFG Bank'ın dünya çapındaki ağını ve finansal gücünü kullanarak Türkiye'nin büyümesine katkı sağlamak. (www.tu.bk.mufg.jp)	<ul style="list-style-type: none">•Müşterilerimiz, paydaşlarımız ve toplum için en güvenilir finansal kuruluş olmak•Türkiye ile Japonya ve Türkiye ile dünya arasında Finansal bir köprü olmak.•Müşterilerimize yerel ve uluslararası destek vermek. (www.tu.bk.mufg.jp)
ODEA BANK A.Ş.	Misyonumuz , bankacılıkta en iyiye yatırım yaparak paydaşlarımızın mutluluklarını hedeflemek, hayatlarını önemseyen bir anlayışı onlara sunmaktır.(odeabank.com.tr)	Vizyonumuz , hayatını ve zamanını önemseyen herkesin bankacılık ihtiyaçlarında ilk akla gelen banka olmaktadır.(odeabank.com.tr)
QNB FİNANSBANK A.Ş.	QNB Finansbank'a dokunan herkesle, ihtiyaçları anlamaya, doğru çözümler üretmeye ve memnuniyete dayalı, mutlaka başarmayı hedefleyen yaşam boyu sürecek bir ortaklık kurmak. (qnbfinansbank.com)	Türkiye'yi başarıya taşıyacak her bireysel ve ticari finansal planın mimarı olmak. (qnbfinansbank.com)
RABOBANK A.Ş.	Rabobank AŞ'nin misyonu, paydaşlarımızın ekonomik ihtiyaçlarına hizmet etmektir. (rabobank.com.tr)	Rabobank AŞ, hem özel ve hem de kamu sektörüne hizmet ederek reel ekonomiye katkıda bulunmayı hedeflemektedir. Organizasyonumuzun hangi kademesinde olursa olsun; tüm çalışanlarımız bu çabamızın sonuçlanmasında kilit rol sahibidir. Müşterilerinin her zaman yanında yer alan Bankamız, sürdürülebilir kalkınmaya odaklanmıştır. (rabobank.com.tr)
TURKLAND BANK A.Ş.	<ul style="list-style-type: none">• Evrensel bankacılık ilke ve prensiplerine bağlı kalırken paydaşları için değer yaratmak,• Güçlü risk yönetimi anlayışı içinde müşterilerimize yüksek kalitede hizmet vererek özel çözümler sunmak,• Çalışanlarımızın yetenek ve yetkinliklerini geliştirerek kariyer gelişimlerine yatırım yapmak,• Sosyal sorumluluk bilinci ile toplumun gelişmesine katkıda bulunmak. (tbank.com.tr)	Ekonominin büyüyen sektörlerine finansal hizmet sunumunda öncü bir banka olmak. (tbank.com.tr)
TÜRKİYE GARANTİ BANKASI A.Ş.	Web sitesinde paylaşılmış bir misyon bildirisi bulunmamaktadır. (garantibbva.com.tr)	Web sitesinde paylaşılmış bir vizyon bildirisi bulunmamaktadır. (garantibbva.com.tr)

Tablo 4'te Türkiye'de kurulmuş olan yabancı sermayeli bankalar olan; Alternatif Bank A.Ş., Arap Türk Bankası A.Ş., Bank Of Chine Turkey A.Ş., Burgan Bank A.Ş., Citibank A.Ş., Denizbank A.Ş., Deutschbank A.Ş., Hsbc Bank A.Ş., Icbc Turkey Bank A.Ş., Ing Bank A.Ş., Mufgbank A.Ş., Odea Bank A.Ş., Qnb Finansbank A.Ş., Rabobank A.Ş., Turkland Bank A.Ş., Türkiye Garanti Bankası A.Ş.'nin misyon ve

vizyon ifadeleri bulunmaktadır. Alterantif Bank A.Ş.’nin misyon ifadesinde “... fark yaratmak” ifadesi ile *rekabetçilik* boyutuna vurgu yapılırken; vizyon ifadesinde “...ilk banka” ifadesi ile *liderlik boyutuna* vurgu yapılmıştır. Arap Türk Bankası A.Ş.’nin misyon ifadesinde *yenilikçilik* boyutuna vurgu yapılırken; vizyon ifadesinde “... en çok tercih edilen, en iyi hizmeti sunan banka olmak” ifadeleri ile *liderlik ve rekabetçilik boyutlarına* vurgu yapılmıştır. Bank of Chine Turkey A.Ş.’nin web sitesinde paylaşılmış olan misyon ve vizyon bildirisi bulunmamaktadır. Burgan Bank A.Ş.’nin misyon ifadesinde girişimcilik özellikleri boyutlarından herhangi birine rastlanmazken; vizyon ifadesinde “...en iyi, ... yenilikçilik” gibi ifadeler kullanarak *rekabetçilik ve yenilikçilik* boyutlarına vurgu yapılmıştır. Citibank A.Ş.’nin web sitesinde paylaşılmış olan misyon ve vizyon bildirisi bulunmamaktadır. Denizbank A.Ş.’nin misyon ifadesinde girişimcilik özellikleri boyutlarından herhangi birine rastlanmazken; vizyon ifadesinde “... Türkiye’deki ilk beş banka...” ifadesi ile *liderlik boyutuna*; “... en güçlü” ifadesi ile ise *güçlülük boyutuna* vurgu yapılmıştır. Deutschebank A.Ş.’nin misyon ifadesinde *rekabetçilik* boyutuna; vizyon ifadesinde ise *başarı ve yenilikçilik* boyutuna vurgu yapılmıştır. Hsbc Bank A.Ş.’nin misyon ifadesinde girişimcilik özelliklerinden herhangi birine rastlanmazken; vizyon ifadesinde “...önde gelen...” ifadesi ile *liderlik boyutuna* vurgu yapılmıştır. İcnc Bank A.Ş.’nin misyon ifadesinde *yaratıcı* boyutuna vurgu yapılırken; vizyon boyutunda *yenilikçilik, risk alma, liderlik* boyutlarına vurgu yapılmıştır. Ing Bank A.Ş.’nin web sitesinde paylaşılmış olan misyon ve vizyon bildirisi bulunmamaktadır. Mufgbank Turkey A.Ş.’nin misyon ve vizyon ifadelerinde girişimcilik özellikleri boyutlarından herhangi birine rastlanmamıştır. Odea Bank A.Ş.’nin misyon ifadesinde girişimcilik özellikleri boyutlarından herhangi birine rastlanmazken; vizyon ifadesinde *liderlik* boyutuna vurgu yapılmıştır. Qnb Finanbank A.Ş.’nin misyon ifadesinde girişimcilik özellikleri boyutlarından herhangi birine rastlanmazken; vizyon ifadesinde *başarı boyutu* vurgulanmıştır. Rabobank A.Ş.’nin misyon ve vizyon ifadelerinde girişimcilik özellikleri boyutlarından herhangi birine rastlanmamıştır. Turkland Bank A.Ş.’nin misyon ifadesinde *risk alma* boyutu vurgulanırken; vizyon ifadesinde *liderlik* boyutu vurgulanmıştır. Türkiye Garanti Bankası A.Ş.’nin web sitesinde paylaşılmış olan misyon ve vizyon bildirisi bulunmamaktadır.

Tablo 5. Türkiye’de Şube Açan Yabancı Sermayeli Bankaların Misyon ve Vizyon İfadeleri

BANKA	MİSYON	VİZYON
BANK MELLAT	Dış ticaret alanında, İran ve Türkiye’deki kuruluşlara uzman, geniş ölçekli, <i>yenilikçi</i> , etkin ve yüksek kalitede hizmetler sunmak ve bu alanda kurumumuzdan beklenilenin üzerine çıkmak. (mellatbank.com.tr)	Türkiye ile İran İslam Cumhuriyeti arasındaki dış ticareti ve finansman işlemlerini gerçekleştirmede <i>lider</i> bir bank olmak ve bu konumu devamlı artan bir paylaşım ile korumaktadır. (mellatbank.com.tr)
HABİB BANK LİMİTED	Misyonumuz müşterilerimizin güçlenmesi, çalışanlarımızın gelişimi ve hissedarlarımıza katma değer sağlamaktır. (hbl.com.tr)	Vizyonumuz insanların güven ve başarıyla gelişmesidir. (hbl.com.tr)
INTESA SANPAOLO S.P.A.	Misyonumuz, müşterilerimiz için tekliflerimizi, fiyatlarımızı ve hizmet kalitemizi genişleterek ve geliştirerek, kaynaklarımızın verimli ve etik kullanımını garanti altına almak, güvenilir ve güvenilir bir işletme olarak mükemmellik ve en yüksek hizmet seviyelerini sağlamaktır. (imi.intesasanpaolo.com)	Vizyonumuz, müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak ve tüm paydaşlarımızın ve Intesa Sanpaolo Grubunun yararına ticari faaliyetlerimizin tüm segmentlerinde sürekli yüksek kaliteyi sağlamak için tüm profesyonellik ve deneyimimizi adamaktır. (imi.intesasanpaolo.com)

JPMORGAN CHASE BANK N.A.	Web sitesinde paylaşılmış bir misyon bildirisi bulunmamaktadır. (jpmorgan.com)	Web sitesinde paylaşılmış bir vizyon bildirisi bulunmamaktadır. (jpmorgan.com)
<u>SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (SA)</u>	Web sitesinde paylaşılmış bir misyon bildirisi bulunmamaktadır. (societegenerale.com.tr)	Web sitesinde paylaşılmış bir vizyon bildirisi bulunmamaktadır. (societegenerale.com.tr)

Tablo 5'te Türkiye'de şube açan yabancı sermayeli bankalardan olan; Bank Mellat, Habib Bank Limited, Intesa Sapaolo S.P.A., Jpmorgan Chase Bank N.A., Société Générale (Sa) misyon ve vizyon ifadeleri bulunmaktadır. Bank Mellat'ın misyon ifadesinde *yenilikçilik* boyutuna vurgu yapılırken; vizyon ifadesinde *liderlik boyutu* ön plandadır. Habib Bank Limited'in misyon ifadesinde *güçlülük boyutuna* vurgu yapılmışken; vizyon ifadesinde *başarı boyutu* dikkat çekmektedir. JPMORGAN CHASE BANK N.A. ve SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (SA) bankalarının ise web sitesinde paylaşılmış bir misyon bildirisi bulunmamaktadır.

6. SONUÇ

Girişimcilik işletmeler ve sektörler için önemli olduğu kadar toplumların kalkınması ve refahı için de önemli bir kavramdır. İnsan istek ve ihtiyaçlarını karşılamak için üreten girişimciler sadece bu istek ve ihtiyaçları karşılamakla kalmayıp hayatın devamı ve katma değer yaratmak gibi önemli sonuçlara da imza atmaktadır. Bir ülkenin ekonomik olarak kalkınması ve ülkede istihdam yaratılması için girişimcilere büyük ihtiyaç duyulmaktadır. Yerli yabancı pek çok girişimci üretim yaptığı veya hizmet sunduğu ülkede istihdam yaratarak işsizliğin azalmasına katkı sağlamakta ve ekonomik kalkınmaya destek vermektedir. Kâr elde etme, bağımsız çalışma, yüksek gelir elde etme, saygınlık kazanma gibi isteklerden hangisi ile yola çıkmış olursa olsun girişimcinin ve başarılı girişimcilerin taşıdığı birtakım ortak özellikler bulunmaktadır. Yıllardan beridir "girişimci olunur mu doğulur mu?" soruları sorulmaya devam ederken, doğuştan getirdikleri birtakım özelliklerden, girişimcilerin içinde bulunduğu toplumun kültüründen, ailesinden, aldığı eğitimlerden de sahip olduğu birtakım özellikler vardır ve bu özellikleri kendi işletmesine de yansıtmaktadır. Dolayısıyla yukarıda sayılan sebeplerden hangisinden ötürü bir işletme kurarsa kursun; işletmelerin kendilerini görmek istedikleri bir nokta yani vizyonları ve bu vizyona ulaşmak için yapması gereken misyonları bulunmaktadır. Diğer yandan girişimcilerin sahip oldukları ortak özellikler olduğu gibi anlatılan sebeple girişimcilik özellikleri de vardır ve bunlar literatürde dokuz boyutta incelenmiştir. Bu bağlamda işletmelerin misyon ve vizyon ifadelerinin hangi girişimcilik özelliklerini vurguladığı sorusu ayrı bir önem kazanmaktadır.

Bu çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren TBB'nin web sitesinde paylaşılmış olan -sınai ve kalkınma bankaları hariç- banka işletmelerinin web sitelerinde paylaşılmış olduğu misyon ve vizyon ifadelerinin yardımıyla girişimcilik özellikleri değerlendirilmiştir. Bu doğrultuda ilgili literatür taranarak işletmelerin girişimcilik özelliklerini ifade etmede misyon ve vizyon ifadelerindeki yönelmeyi özetlemekte anlamlı olan "*risk alma, liderlik, yenilikçilik, yaratıcılık, güçlülük, proaktiflik, araştırma ve geliştirme, başarı ve rekabetçilik*" gibi boyutlar tanımlanmış ve bu bankaların misyon ve vizyon ifadeleri bu boyutlara göre incelenmiştir.

Çalışmada elde edilen bulgular sonucunda bazı bankaların web sitelerinde paylaşılmış olan bir misyon ve vizyon ifadesi bulunmamaktadır. Web sitelerinde misyon ve vizyon ifadesi paylaşan söz konusu bankaların girişimcilik özelliklerini daha çok vizyon ifadelerinde yansıttığını görülmektedir. Gerek misyon gerek vizyon ifadelerinde sıklıkla; *liderlik, proaktiflik, yenilikçilik, rekabetçilik kavramları ön plana çıkmaktayken*; nadiren de olsa *güçlülük* ve *başarı* boyutuna da rastlanmıştır.

Yerli Sermayeli Mevduat Bankaları açısından incelendiğinde *liderlik ön planda iken*; Yabancı Sermayeli Mevduat Bankaları da aynı şekilde *liderlik* ile ön plana çıkmakla beraber; ek olarak

yenilikçilik, güçlülük, rekabetçilik de ön plana çıkmıştır. Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na Devredilen Banka olan Birleşik Fon Bankası'nın misyon ve vizyon ifadesinde herhangi bir boyuta rastlanmamıştır. Türkiye'de Kurulmuş Olan Yabancı Sermayeli Bankalar açısından değerlendirildiğinde sıklıkla *yenilikçilik ve liderlik* boyutunun ön plana çıktığı ek olarak; nadiren *güçlülük, proaktiflik, yaratıcılık* boyutlarının da olduğu görülmektedir. Türkiye'de Şube Açan Yabancı Sermayeli Bankalar incelendiğinde *yenilikçilik, güçlülük, liderlik ve başarı boyutlarının* ön plana çıktığı görülmektedir. Bu çalışma banka işletmeleri misyon ve vizyon ifadelerini oluştururken daha seçici davranmaları açısından önemli bir çalışmadır. Çalışmadan elde edilen bulgular değerlendirildiğinde Türkiye'de faaliyet gösteren bankacılık işletmelerinin *liderlik, rekabetçilik ve yenilikçiliğe* önem verdikleri görülmektedir. Hem misyon hem de vizyon ifadeleri açısından bakıldığında *Risk Alma ve Araştırma-Geliştirme* boyutlarına neredeyse hiç rastlanmadığı, tercih edilmediği görülmektedir. Aynı şekilde *yaratıcılık, proaktiflik ve başarı* boyutlarının da az tercih edilmesi dikkat çekmektedir. Elbetteki misyon ve vizyon ifadelerinde belirtmedikleri için risk almadıkları, Araştırma- Geliştirmeye önem vermedikleri, yaratıcı, öncü olmadıkları söylenemez; ancak yine de düşündürücü bir durumdur. Bu alanda çalışma yapacak araştırmacılar banka işletmelerinin bu boyutları tercih edip etmediğini, tercih etmemişlerse neden tercih etmediklerini, tercih etmişlerse misyon ve vizyon ifadelerinde neden yer almadığını araştırabilir.

KAYNAKÇA

- Aidis, Ruta, (2003). Entrepreneurship and Economic Transition". Amsterdam: Tinbergen Institute Discussion Paper.
- Akgemci, Tahir (2007). *Stratejik Yönetim*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Alam, Syed Syah (2011). Entrepreneur's Traits and Firm Innovation Capability: An Empirical Study in Malaysia. *Asian Journal of Technology Innovation*, Vol. 19, No.1, s. 53-66.
- alternatifbank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- atbank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- Awamleh, R., Gardner, W. L. (1999). Perceptions of Leader Charisma and Effectiveness: The Effect of Vision Content, Delivery and Organizational Performance. *Leadership Quarterly*. 10 (3).
- Aytar, Oğuzhan, Soylu, Şerife (2017). Türk Bankacılık Sektörünün Misyon ve Vizyon İfadelerine Yönelik Bir İçerik Analizi. *Kastamonu University Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences*. Volume 17, Issue 3.
- Balkan, Bülent, Kahyaoğlu, Sezer, Bozkuş (2018). Kurumsal Yönetim Kapsamında Vizyon, Misyon ve Değerler: Türk Bankacılık Sektörü Üzerine Bir Değerlendirme. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*. Nisan 2018. Özel Sayı: 485-507.
- Bart, Chris (2007). "A Comparative Analysis of Mission Statement Content in Secular and Faithbased Hospitals". *Journal of Intellectual Capital*, 8(4), 682- 694.
- Bart, Chris and Bontis, Nick (2003). "Distinguishing Between the Board and Management in Company Mission Implications for Corporate Governance", *Journal of Intellectual Capital* 4(3), 361-381.
- Beugelsdijk, Sjoerd – Noorderhaven, Niels (2004). Entrepreneurial Attitude and Economic Growth: A Cross-Section of 54 Regions. *Ann Reg Sci*. Vol. 38, No. 1, s.99–218.
- Bird, Barbara (1989). *Entrepreneurial behavior*. Glenview, IL: Scott Foresman
- Bozkurt, Çetinkaya Özlem, Kalkan, Adnan, Koyuncu, Osman, Alparslan, Ali Murat (2012). Türkiye'de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde Nitel Bir Araştırma. *Journal of Süleyman Demirel University Institute of Social Sciences*. Year: 2012/1, Number:15
- Casson, Mark (2005). Entrepreneurship and the theory of the firm. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 58(2), 327-348.
- Casson, Mark (2010). Entrepreneurship: Theory, Institutions and History. Eli F. Heckscher Lecture. *Scandinavian Econ. Hist. Rev.* Vol.58, No.2, s. 139-170.
- Clayton,Susan (2002). *Takımınızın Yeteneklerini Geliştirmede Strateji Geliştirme* (Çeviren: M. Zaman). İstanbul: Hayat Yayıncılık.
- Colbert, Francois (2003). Entrepreneurship And Leadership İn Marketing The Arts. *International Journal of Arts Management*, 30-39.
- Collins, Christopher, Hanges, Paul J., & Locke, Edwi A. (2004). The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: A meta-analysis. *Human performance*. 17(1), 95-117.
- Coskun, Recai, Geyik, Mahmut. (2004). "Küresel Firmaların Misyon İfadeleri Yerelliğe Ne Kadar Vurgu Yapıyor?,".12. *Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Kitabı*. Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, 27- 29 Mayıs, Bursa, 287-294.
- Covin, Jeffrey G. & Slevin, Dennis P. (1986). The development and testing of an organizational-level entrepreneurship scale. in Ronstadt, R., Hornaday, J.A. and Vesper, K.H. (Eds). *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College, Wellesley, MA, pp. 628-39.
- Cuckovic, Nevenka., & Bartlett, Will (2007). Entrepreneurship and Competitiveness: The Europeanisation of Small and Medium-sized Enterprise Policy in Croatia. *Southeast European and Black Sea Studies*. 7(1), 37-56.

- Czinkota, Michael R., Ronkainen, Ilkka A. ve Moffett, Michael H. (2009). *International Business*. Wiley: European Business Edition.
- Darbi, William P. K. (2012), "Of Mission and Vision Statements and Their Potential Impact on Employee Behaviour and Attitudes: The Case of A Public But Profit-Oriented Tertiary Institution". *International Journal of Business and Social Science*. Vol. 3, No: 14, s. 95-109.
- Değerlendirilmesi: 5 Yıldızlı Konaklama İşletmeleri Örneği. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*. Sayı 9.
- Deliz, José R. (1997). Lessons Learned From Baldrige Winners. *21st International Conference on Computers and Industrial Engineering*. 33. 1-2.
- Diñçer, Ömer (1996). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*. İstanbul:Beta Yayınları.
- Diñçer, Ömer (2003). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*. (6. Baskı). İstanbul:Beta Yayınları.
- Drucker, Peter (2012). *Yönetim*. (Çev. İlker Gülfidan). İstanbul: Optimist Kitap.
- Eken İnan, Ümmü Saliha (2019). "Selçuk Üniversitesine Bağlı Meslek Yüksekokullarının Kalite Yolculuğunda Oluşturulan Misyon ve Vizyon İfadelerinin Değerlendirilmesi". *Journal of Social and Technical Researches*. Vol: 18 Page: 41-49.
- Eren, Erol (2005). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*. (7. Baskı). İstanbul: Beta Yayınları.
- Erken, Hugo (2008). *Productivity, R&D and entrepreneurship* (No. EPS-2008-147-ORG). Erasmus Research Institute of Management (ERIM).
- Erol, Yüce, Kanbur, Engin (2014). Misyon ve Vizyon İfadelerine Göre Türkiye'nin İlk 100 Büyük Şirketinin Girişimcilik Özellikleri. *Business and Economics Research Journal* Volume 5 Number 3 pp. 149-165 ISSN: 1309-2448
- Ertuna, Özer (2008). *Stratejik Yönetim*. İstanbul: Okan Üniversitesi Yayınları:4.
- Eyal, Ori - Kark, Ronit (2004). How do Transformational Leaders Transform Organizations? A Study of the Relationship Between Leadership and Entrepreneurship?. *Leadership and Policy in Schools*, Vol. 3, No: 3, s. 211-235.
- fonbank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- Foxall, G. R. - Minkes, A. L. (1996). Beyond Marketing: The Diffusion of Entrepreneurship in the Modern Corporation. *Journal of Strategic Marketing*. Vol. 4, No: 2, s. 71-93.
- garantibbva.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- Gill, Roger (2003). Change Management or Change Leadership? *Journal of Change Management*. 3 (4).
- GÖKÇE, Orhan (2006). *İçerik Analizi Kurumsal ve Pratik Bilgiler*. Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Graneheim, Ulla Hällgren, Lundman, Berit (2004). Qualitative content analysis in nursing research: concepts, procedures and measures to achieve trustworthiness. *Nurse education today*. 24(2), 105-112.
- Greblikaitė, Jolita - Daugėlienė, Rasa (2009). Cluster Analysis of Expression of Entrepreneurship Characteristics in the EU Innovative Projects for SME's and KTU Regional Science Park. *European Integration Studies*. No: 3, s. 184-189.
- Güney, Salih (2004). *Açıklamalı Yönetim-Organizasyon ve Örgütsel Davranış Terimler Sözlüğü*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Gürüz, Demet, Gürel, Emet, (2009). *Bireyden Örgüte, Fikirden Eyleme Yönetim ve Organizasyon*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Hayward, Mathew L., Shepherd, Dean A., & Griffin, D. (2006). A hubris theory of entrepreneurship. *Management Science*, 52(2), 160-172.
- hbl.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- Henry, Anthony (2008). 'Understanding Strategic Management'. Oxford University Press, Ch:1 pp.11-12.
- Hisrich, R. D., and Peters, M. P. (2002). *Entrepreneurship, Mcgraw-Hill Irwin. Fifth Edition, USA*.

- Hodgkinson, C. (2008). *Yönetim Felsefesi, Örgütsel Yaşamda Değerler ve Motivasyon*. (Çev: İ. Anıl, B. Doğan). İstanbul: Beta Yayın.
- Holt, Daniel T. - Rutherford, Matthew W. - Clohessy, Gretchen R. (2007). Corporate Entrepreneurship: An Empirical Look at Individual Characteristics, Context, and Process. *Journal of Leadership and Organizational Studies*. Vol. 13, No: 4, s. 40-54.
- hsbc.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
<https://sozluk.gov.tr/>, Erişim Tarihi: 10.08.2020.
https://www.tbb.org.tr/modules/banka-bilgileri/banka_sube_bilgileri.asp, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- Hultman, Ken (2005). Evaluating Organizational Values. *Organizational Development Journal*. 23 (4). 32-44.
- icbc.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- Ireland, Duane R. - Webb, Justin W. (2007). Strategic Entrepreneurship: Creating Competitive Advantage through Streams of Innovation. *Business Horizons*. Vol. 50, s. 49-59.
- imi.intesanpaolo.com, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- İraz, Rifat (2005). *Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik Ve Kobiler*. Konya: Çizgi
- Jacobsen, Joseph. (2011). *Sustainable Business&Industry*. Milwaukee: Quality Press.
- Johnson, Bradley R. (1990). Toward a multidimensional model of entrepreneurship: The case of achievement motivation and the entrepreneur. *Entrepreneurship Theory and practice*, 14(3), 39-54.
- jpmorgan.com, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- Karabulut, Tuğba A. (2007). "A Study on Two Fundamental Tools of Strategic Management: Mission and Vision Statements". *The Proceedings Book of 3rd International Strategic Management Conference, Tübitak*.
- Kılıç, Mustafa (2010). Stratejik Yönetim Sürecinde Değerler, Vizyon ve Misyon Kavramları Arasındaki İlişki. *Sosyo Ekonomi*. Temmuz-Aralık 2010-2. pp. 81-97.
- Koçel, Tamer (2003). *İşletme Yöneticiliği*. (9. Basım). İstanbul:Beta Yayınları.
- Köseoğlu, Mehmet Ali (2008). İşletmeler Var Olma Sebeplerini Nasıl İfade Ederler? KOBİ'lerin Misyon İfadeleri Üzerine Bir Araştırma. Celal Bayar Üniversitesi İİBF, Yönetim ve Ekonomi. Cilt: 15 Sayı: 2s
- Kukkurainen, Marja Leena, Suominen, Tarja, Rankinen, Sirkku, Harkönen, Eeva, Kuokkanen, Liisa (2012). Organizational Vision: Experience At The Unit Level. *Journal of Nursing Management*. 20, 868-876.
- Lee, Sam Youl, Florida, Richard, & Acs, Zoltan (2004). Creativity and entrepreneurship: a regional analysis of new firm formation. *Regional studies*, 38 (8), 879-891.
- Li, Yuan - Liu, Yi - Zhao, Yongbin (2006). The Role of Market and Entrepreneurship Orientation and Internal Control in the New Product Development Activities of Chinese Firms. *Industrial Marketing Management*. Vol. 35, s. 336-347.
- Macko, Anna, & Tyszka, Tadeusz (2009). Entrepreneurship and Risk Taking. *Applied Psychology*, 58 (3), 469-487.
- Markman, Gideon D. - Baron, Robert A. (2003). Person-Entrepreneurship Fit: Why Some People Are More Successful as Entrepreneurs than Others. *Human Resource Management Review*. Vol. 13, s. 281-301.
- Mason, Colin - Harvey, Charles (2013). Entrepreneurship: Contexts, Opportunities and Processes. *Business History*. Vol. 55, No: 1, s. 2013, 1-8.
- mellatbank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020

- Moin, Muhammad F. - Ali, Ahsan - Khan, Ali N. (2012). "An Analysis of Mission Statement of Pakistani Commercial (Scheduled) Banks Using A Nine Points Scale Approach of Fred R. David". *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*. Vol. 4, No: 2, s. 102-120.
- Müftüoğlu, Tamer, Haliloğlu, Necla (2013). *Nasıl Girişimci Olunur?* Genişletilmiş 3. Baskı. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Obschonka, Martin, Silbereisen, Raiver, K., & Schmitt-Rodermund, Eva (2010). Entrepreneurial intention as developmental outcome. *Journal of Vocational Behavior*. 77(1), 63-72.
- odeabank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- Oruç, Civelek Makbule, Zengin, Burhanettin (2015). Misyon Vizyon Bildirilerinin Müşteri Odaklılık Yönünden
- Öztürk, Ali O. (2012). Kamu Örgütlerinde Girişimcilik. *İş Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*. Cilt. 14, Sayı. 4, s. 151-169.
- Pearce, John A. ve David, Fred (1987). "Corporate Mission Statemens: The Bottom Line". *Academy of Management Execute*. Vol:1, No:2, pp.109-116.
- Peetz, Ted B. - Reams, Lamar (2011). A Content Analysis of Sport Marketing Quarterly: 1992-2011. *Sport Marketing Quarterly*. Vol. 20, No: 4, s. 209-218.
- Popp, Andrew - Holt, Robin (2013). The Presence of Entrepreneurial Opportunity. *Business History*. Vol. 55, No: 1, s. 9-28.
- Posner, B. Z. ve Schmidt, W. H. (1992). Values And The American Manager: An Update Updated. *California Management Review*, 34: 80-94.
- qnbfinansbank.com, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- Quicgley, Joseph V. (1998). *Vizyon Oluşturulması Geliştirilmesi ve Korunması*, (Çeviri: Berat Çelik). İstanbul: Epsilon Yayınları.
- rabobank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- Rauch, Andreas - Frese, Michael (2007). Let's Put The Person Back into Entrepreneurship Research: A Meta-Analysis on The Relationship Between Business Owners' Personality Traits, Business Creation and Success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*. Vol. 16, No: 4, s. 353-385.
- Schmitt-Rodermund, E. (2004). Pathways to successful entrepreneurship: Parenting, personality, early entrepreneurial competence, and interests. *Journal of Vocational Behavior*, 65(3), 498-518.
- societegenerale.com, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- Spilling, Olav R. - Rosenberg, Ovar A. (2008). To Eat or To Be Eaten-on The Role of Entrepreneurship in The Norwegian Telecom Access Sector. *Entrepreneurship & Regional Development, An International Journal*. Vol. 20, No: 1, s. 19-40.
- Tanković, A.Č. (2013). Defining Strategy Using Vision and Mission Statements of Croatian Organizations In Times of Crisis, the 6th International Conference "The Changing Economic Landscape: Issues, Implications and Policy Options". May 30th - June 1, 331-342.
- tbank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- Tekin, Mahmut (2004). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*. Yenilenmiş 4. Baskı. Konya: Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
- Teng, Bing-Sheng (2007). Corporate Entrepreneurship Activities Through Strategic Alliances: A Resource-Based Approach Toward Competitive Advantage. *Journal of Management Studies*. Vol. 44, No: 1, s. 119-142.
- Tutar, Hasan, Küçük Orhan (2003). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. İstanbul: Seçkin Yayıncılık.
- Ülgen, Hayri ve Mirze, S. Kadri (2016). *İşletmelerde Stratejik Yönetim*. (8. Baskı). İstanbul: Beta Yayınları.

- Ülgen, Hayri, Mirze, S. Kadri (2007). *İşletmelerde Stratejik Yönetim* (4. Baskı). İstanbul: Arıkan.
- Ülgen, Hayri, Mirze, S. Kadri (2013). *İşletmelerde Stratejik Yönetim*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Üstün, Ferda, Tatlı, Murat (2018). BİST 100 Endeksindeki Firmaların Misyon, Vizyon, Örgütsel Değer ve Stratejik Amaçlarının İçerik Analizi. *Journal of Research in Economics, Politics & Finance*. 3(1):18-31 DOI: 10.30784/epfad.401092
- Want, Jerome H. (1986). "Corporate Mission, The Intangible Contributor to Performance". *Management Review*, August, 46-50.
- Ward, Thomas B. (2004). Cognition, Creativity, and Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*. Vol. 19, s. 173-188.
- Weber, Robert Philip(1990). *Basic Content Analysis*. Sage, Second Edition, London.
- Yurtseven, H. R. (1988). Stratejik Yönetim Sürecinde Misyon Kavramı. *Yönetim*. 9 (29). 26-33.
- Zahra, S. A. (1996). Governance, ownership, and corporate entrepreneurship: The moderating impact of industry technological opportunities. *Academy of management journal*. 39(6), 1713-1735
- Zampetakis, L. A., & Moustakis, V. (2006). Linking creativity with entrepreneurial intentions: A structural approach. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(3), 413-428.
- ZOLTAN, J.Acs vd. (2001). "Entrepreneurship, Globalization and Public Policy". *Journal of International Management*. Vol.7.
- www.adabank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.akbank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.anadolubank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.bankofchine.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.burgan.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.citibank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.db.com, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.denizbank.com, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.fibabanka.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.halkbank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.ing.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.isbank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.sekerbank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.teb.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.tu.bk.mufg.jp, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.turkishbank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.vakifbank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.yapikredi.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020
- www.ziraatbank.com.tr, Erişim Tarihi: 30.08.2020



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

Entrepreneurship Characteristics Of Financial Enterprises According To The Mission And Vision Expression Components In The Context Of Strategic Management

1. Introduction

Enterprise; It is expressed as an economic unit that creates a whole as a place, title, capital, accounting and organization separate from the private property of its owner to meet human needs and engages in continuous production activities (Şimşek and Çelik, 2012, p.11). Entrepreneurship is an essential need for the growth of developing economies; this phenomenon is a global concept including developed economies today (Zoltan et al., 2001: 235-245). It can be said that Schumpeter has made the most important and well-known contribution to the theory of entrepreneurship by defining the entrepreneur as an individual who offers innovation in his book titled "The Theory of Economic Development" (Aidis, 2003: 4). The personality traits of entrepreneurs have been expressed differently by many different authors. Innovative (Herron, 1992; Geisler, 1993; Drucker, 1998; Daft, 2005; Hisrich et al., 2005; Hitt et al., 2005; Küçük, 2005), risk taker (Geisler, 1993; Johnson /Hayes, 1996), motivation (Drucker, 1998; Hisrich et al., 2005; Hitt et al., 2005; Küçük, 2005; Zhao et al., 2005; Hewison/Badger, 2006), change-oriented (Luchsinger/Bagby, 1987; Herron, 1992; Hisrich et al., 2005; Hitt et al., 2005), focused on opportunities (Corbett/Hmieleski, 2005; Hitt et al., 2005) and creative (Daft, 2005; Hitt et al., 2005; Hewison/Badger, 2006). In addition, with regard to the characteristics of entrepreneurs, low rates of advanced communication skills (Hitt et al., 2005), proactivity (Hisrich et al., 2005), conscientiousness, high achievement motivation (Daft, 2005) and persistence in their decisions. (Hitt et al., 2005) (Bozkurt et al., 2012:232,233).

2. Data Set and Method

The aim of this study is to examine the entrepreneurial characteristics of 34 entrepreneurs in the banking and finance sector as of August 2020, based on the framework mentioned in the theoretical section, according to the elements that make up the mission and vision statements on their websites, and to determine at what level they reflect entrepreneurship; Bank enterprises were selected as a sample in the universe of all banks and financial enterprises operating in Turkey. Qualitative research technique was used as the method of this research. In this context, bank enterprises were selected as a sample in the universe of all banks and financial enterprises operating in Turkey. For the purposes of the research, the mission-vision and the expressions of the mission and vision obtained from the expressions related to the organizational value were examined with the help of qualitative content analysis with the help of the web pages of the banks and finance companies operating in Turkey. Content analysis; (Qualitative Content Analysis: QCA) is a method that aims to obtain some findings about some dimensions and sections of the new unknown social reality that does not exist by moving from the quantitative and qualitative dimensions of the existing texts. It is tried to draw conclusions about the factors that are not directly observed from the results observed in the contents of the communication (Gökçe, 2006: 20).

3. Empirical Findings

In this study, the entrepreneurial characteristics of bank enterprises were evaluated according to the dimensions determined in the literature. Mission and vision statements mirror the behavioral role of a business. In this context, the entrepreneurial characteristics explained in the theoretical framework were used to evaluate the entrepreneurial characteristics of bank businesses operating in Turkey depending on the mission and vision statements. In this context, the classification of banks in the Turkish Banking Sector made by the TBB was taken as a basis; In line with this classification, the

findings obtained in order to reveal the entrepreneurial characteristics of the relevant banks depending on the mission and vision statement components were evaluated.

4. Discussion and Conclusion

In this study, entrepreneurial characteristics were evaluated with the help of the mission and vision statements shared on the websites of the bank enterprises -except industrial and development banks- shared on the website of the TBB operating in Turkey. In this direction, by scanning the relevant literature, it is meaningful to summarize the orientation in the mission and vision statements in expressing the entrepreneurial characteristics of the enterprises; dimensions such as risk taking, leadership, innovation, creativity, strength, proactivity, research and development, success and competitiveness were defined and the mission and vision statements of these banks were examined according to these dimensions.

As a result of the findings obtained in the study, there is no mission and vision statement shared on the websites of some banks. It is seen that the banks in question, which share mission and vision statements on their websites, mostly reflect their entrepreneurial characteristics in their vision statements. Often in both mission and vision statements; While the concepts of leadership, proactivity, innovation and competitiveness come to the fore; Although rarely, strength and success dimensions were also encountered. When analyzed in terms of Domestic Capital Deposit Banks, while leadership is at the forefront; Although Foreign Capital Deposit Banks also come to the fore with leadership; In addition, innovation, strength and competitiveness came to the fore. No dimension was found in the mission and vision statement of the United Fund Bank, which is the Bank Transferred to the Savings Deposit Insurance Fund.

In addition, when evaluated in terms of Foreign Capital Banks Established in Turkey, innovation and leadership aspects come to the fore; it is rarely seen that there are also strength, proactivity and creativity dimensions. When the Foreign Capital Banks Opening Branches in Turkey are examined, it is seen that the dimensions of innovation, strength, leadership and success come to the fore. This study is an important study in terms of being more selective when creating mission and vision statements of bank enterprises. When the findings obtained from the study are evaluated, it is seen that the banking enterprises operating in Turkey attach importance to leadership, competitiveness and innovation. In terms of both mission and vision statements, it is seen that the dimensions of Risk Taking and Research and Development are almost never encountered and are not preferred. Likewise, it is noteworthy that the dimensions of creativity, proactivity and success are less preferred. Of course, it cannot be said that they do not take risks, do not attach importance to Research and Development, are not creative, pioneers, because they do not specify in their mission and vision statements; but it is still thought provoking. Researchers who will work in this field can investigate whether bank enterprises prefer these dimensions, if they do not, why they do not, and if they do, why they are not included in their mission and vision statements.

Farklılaştırılmış Entegrasyon Modelleri ve Avrupa Birliği Vatandaşları Üzerindeki Etkileri

Özlem SEFER¹

Özet

Farklılaştırılmış entegrasyon, son yıllarda Avrupa Birliği (AB) gündeminin en temel meselelerinden biri haline gelmiştir. 'Tek beden herkeşe uyması' (one-size-fits-all) prensibinin bazı durumlarda yetersiz kalması özellikle genişleme ve derinleşme adımlarıyla birlikte daha belirgin bir hal almıştır. Bu yüzden, farklılaştırılmış entegrasyon düşüncesi çerçevesinde Birlik için yeni bir model arayışı kaçınılmaz olmuştur. Bu makalede, Juncker Komisyonu döneminde (2014-2019) 'Avrupa'nın Geleceği Üzerine' hazırlanmış olan Beyaz Kitap'ta yer alan beş farklı senaryo, farklılaştırılmış entegrasyon modelleriyle birlikte düşünülmüş ve söz konusu senaryo ve modellerin AB vatandaşlarına potansiyel etkileri ele alınacaktır.

Anahtar kelimeler: Farklılaştırılmış entegrasyon, AB vatandaşlığı, Avrupa'nın geleceği üzerine beyaz kitap

Jel kodu: F5, D7, D8

Models of Differentiated Integration and Their Effects On European Union Citizens

Abstract

Differentiated integration has become one of the main concepts of the European Union (EU) agenda in recent years. The inadequacy of the principle of 'one-size-fits-all' in certain cases has become apparent especially with the widening and deepening steps. Therefore, the search for a new model for the Union within the framework of the idea of differentiated integration has been inevitable. In this article, five different scenarios in White Paper on the Future of Europe that released in The Juncker Commission's term (2014-2019) will be analyzed in relation to the models of differentiated integration and the potential effects of these scenarios and models on EU citizens will be examined.

Keywords: Differentiated integration, EU citizenship, White paper on the future of Europe.

Jel classification: F5, D7, D8

ATIF ÖNERİSİ (APA): Sefer, Ö. (2022). Farklılaştırılmış Entegrasyon Modelleri ve Avrupa Birliği Vatandaşları Üzerindeki Etkileri. İzmir İktisat Dergisi, 37(1). 77-91. Doi: 10.24988/ije.798895

¹ Dr., Bilkent Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, **E-mail:** ozlem.sefer@bilkent.edu.tr,

ORCID: 0000-0002-7730-6556.

1. GİRİŞ

Farklılaştırılmış entegrasyon, son yıllarda Avrupa Birliği (AB) literatüründe sıkça ele alınan ve hem teorik hem de pratik anlamda gerek birbirinden farklı model önerileri gerek bu modellerin uygulanmasının olası sonuçları çerçevesinde tartışılmakta olan bir kavramdır. Özellikle, AB'nin ekonomik krizle mücadelesi, 2016 senesinde yapılan referandum sonrası Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılma kararı (*Brexit*) ve bu kararın uygulanmasıyla ilgili süregelen tartışmalar, mülteci krizi ve bu konuda üye ülkelerin birbirlerinden farklılık gösteren tutumları, farklılaştırılmış entegrasyon önerilerini gündemde tutan konu başlıklarındandır. AB'nin geleceği için birden fazla farklılaştırılmış entegrasyon önerisi bulunmaktadır. Bu önerilerden bazıları; iki vitesli Avrupa, değişken geometriyi Avrupa, çok vitesli Avrupa, güçlendirilmiş işbirliği ve *a la carte* Avrupa'dır. Ancak söz konusu kavramlar, AB için yeni bir yol haritası belirlemek ve kimi alanlarda yeni düzenlemeler yapmak adına önemli oldukları kadar tartışmaları da beraberinde getiren kavramlardır. Bu çalışmada farklılaştırılmış entegrasyon modelleri, Birlik vatandaşlarının AB hakkında sahip oldukları algıya ve AB'ye yaklaşımlarına doğrudan ve dolaylı etkileri göz önüne alınarak incelenecektir. Çalışmanın ilk bölümünde, farklılaştırılmış entegrasyon üzerine geliştirilmiş modeller olan çok vitesli Avrupa, değişken geometriyi Avrupa, *a la carte* Avrupa, güçlendirilmiş işbirliği ve iki vitesli Avrupa üzerinde durulacaktır. İkinci bölümde Avrupa Komisyonu'nun *Spitzenkandidaten* uygulamasıyla -AB vatandaşlarının aynı zamanda Avrupa Komisyonu Başkanı'nın seçiminde de rol oynadıkları bir uygulama- seçilen ilk Komisyon başkanı olan Jean-Claude Juncker başkanlığı döneminde hazırlanan Beyaz Kitap'tan yola çıkarak, Avrupa'nın geleceği üzerine önerilen beş farklı senaryo ele alınacaktır. Bu beş farklı senaryonun, farklılaştırılmış entegrasyon modellerine işaret ettiği göz önüne alınarak, üçüncü ve son bölümde ise, Juncker Komisyonu'nun hazırlamış olduğu beş farklı senaryo, Birlik vatandaşlarına potansiyel etkileri ve vatandaşların bu farklı entegrasyon modellerine yaklaşımları çerçevesinde incelenecektir. Özellikle söz konusu modellerin bir kısmında yer alan, Birlik üyesi ülkelerin, farklı hızlarda hareket etmesini öngören yaklaşımların, üye ülke vatandaşları tarafından nasıl karşılanacağı üzerinde durulacaktır. AB vatandaşlarının, gelecekte nasıl bir AB görmek istedikleri, farklılaştırılmış entegrasyon modellerinden ve bununla bağlantılı olarak Avrupa'nın geleceği üzerine sunulan beş farklı senaryodan hangisine daha olumlu yaklaşabilecekleri ise *EUpinions* ve *Eurobarometer* anket sonuçlarından faydalanarak tartışılacaktır.

2. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN GELECEĞİ İÇİN ÖNERİLER: FARKLILAŞTIRILMIŞ ENTEGRASYON MODELLERİ

Birlik henüz AB adını almadığı zamanlarda, entegrasyon sürecinin ilk adımları atılırken, alınan kararların, yapılan düzenlemelerin ve ortak politikaların her üye ülkede aynı şekilde uygulanacağı düşüncesiyle yola çıkılmıştır. 1950'lerde karar-verme mekanizması, tek bir kararın her üye ülkeye uyacağı düşüncesiyle şekillenmiştir (Piris, 2012: 54). Ancak zaman içinde gerek üye ülke sayısının artması gerek derinleşme yolundaki adımlar, kimi farklılıkları da beraberinde getirmiştir. Farklılaştırılmış entegrasyon düşüncesi de Avrupa entegrasyonunun üniter olma (*unitary*) prensibinin sürdürülebilir olmayacağını anlaşılmasıyla birlikte ortaya çıkmıştır (Dyson ve Sepos, 2010: 10). 'Tek beden herkese uyması' düşüncesi ve uygulamasının, genişleme süreci devam eden AB için uygunluğunun tartışılır hale gelmesi, entegrasyon sürecinin devam edebilmesi için farklı önerileri beraberinde getirmiştir. 1975 senesinde yayımlanan Tindemans Raporu'yla, konuyla ilgili noktalara değinilmiş ancak AB Antlaşmaları'nda farklılaştırılmış entegrasyon ilk kez 1990'larda ele alınmıştır. 1997 senesinde imzalanan Amsterdam Antlaşması, farklılaştırılmış entegrasyon kavramının resmi olarak görüldüğü antlaşma olup, Nice Antlaşması'nda da bu konuyla ilgili düzenlemeler için yol açıldığı görülmektedir (De Neve, 2007: 505-506). De Neve, Amsterdam Antlaşması'nda 'daha yakın işbirliği', Nice Antlaşması'nda 'güçlendirilmiş işbirliği' ve AB Anayasal

Antlaşma Taslağı'nda ise özellikle Ortak Güvenlik ve Savunma Politikası düşünülerek ele alınmış olan 'yapısal işbirliği' vurgularının varlığından söz etmektedir (De Neve, 2007: 506).

Farklılaştırılmış entegrasyon, AB'nin dağılma olasılığına karşı, olumlu bir anlam taşımaktadır (Schramm, 2019: 3). Özellikle son yıllarda AB'nin ekonomik ve politik anlamda yaşadığı sıkıntılar, AB'nin dağılması üzerine düşünce ve tartışmaları, muhtemel kimi senaryoları da beraberinde getirmektedir. Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılma talebi, Yunanistan, İtalya, İspanya gibi AB üyesi ülkelerin yaşadıkları ekonomik kriz, Birlik'in işleyişini ve Birlik'in geleceğini tartışmaya açık hale getirmiş, söz konusu krizler, AB'nin dağılması yönündeki senaryoları da gündeme getirmiştir. Farklılaştırılmış entegrasyon, AB'nin entegrasyon süreci için bir 'kurtarıcı' görevi üstlenip, entegrasyonun sürdürülmesine hizmet etme potansiyeli taşımaktadır (Dyson ve Sepos, 2010: 13). Farklılaştırma; üye ülkelerin, ortak politika alanlarına saygı duyma prensibi esas alınarak, farklı haklara ve yükümlülüklerle sahip olmasıyla mümkündür (Kölliker, 2001: 127).

Stubb; çok vitesli Avrupa, *a la carte* Avrupa ve değişken geometri Avrupa'yı üç temel başlık olarak ele almış, iki vitesli Avrupa'yı, çok vitesli Avrupa'nın, dışta kalma hakkını (*opt-out*) ise *a la carte* Avrupa'nın alt kategorileri olarak incelemiştir (Stubb, 1996: 285). Maastricht Antlaşması'yla birlikte gelen 'dışta kalma hakkı'yla birlikte Birleşik Krallık, Danimarka, İsveç gibi ülkeler bazı alanlarda bu haktan faydalanmıştır. Maastricht Antlaşması'yla uygulanması mümkün hale gelen bu hak, üye ülkeler arasında bir çeşit farklılık yaratmıştır. Maastricht Antlaşması'na eklenen Protokol sayesinde Danimarka ve Birleşik Krallık, *opt-out* sahibi olmuştur. Danimarka, 1992 senesinde Maastricht Antlaşması'nın kabulüyle ilgili referandumda gitme kararı almıştır. Maastricht Antlaşması'nın kabul edilmemesi yönündeki kampanyaların en temel argümanlarından birisi Topluluk içinde Fransa, Almanya gibi büyük devletlerin baskın olacağı ve küçük ülkelerin bu şekilde kontrol sahibi olamayacakları üzerinedir ("Denmark rejects the Maastricht Treaty," 1992). Sonuç olarak Maastricht Antlaşması'nın, Danimarka'da yapılmış olan referandumdan çıkan 'hayır' oyuyla yeniden düzenlenmesi gerekmiştir. Birleşik Krallık ve Danimarka, Maastricht Antlaşması'na eklenen Protokol'lerle bazı alanlardaki ortaklıklara katılmamıştır. Örneğin, Danimarka'nın Ekonomik ve Parasal Birlik'in üçüncü ve son aşamasına dahil olmaması ve kendi para birimini kullanmaya devam etmesi söz konusu Protokol'le garanti altına alınmıştır. *Opt-out* sahibi olan ülkeler, zamandan bağımsız olarak bu hakka sahip oldukları için, hiçbir zaman ya da hiçbir dönemde bu alanlarda AB'yle ortaklığa gitmeleri zorunlu olmayacak, bu alanların dışında yer alacaklardır.

Piris, Danimarka ve Birleşik Krallık'tan örnek vererek, söz konusu ülkelerin AB üyesi olmalarına rağmen bazı alanlarda diğer üye ülkelerle aynı 'vites'te hareket etmediklerini söylemektedir (Piris, 2012: 77). Bu durumda AB, Avro ve *Schengen* uygulamasındaki farklar göz önüne alınarak düşünüldüğünde zaten iki vitesli bir şekilde hareket etmektedir (Piris, 2012: 62) İki vitesli ya da çok vitesli Avrupa kavramları çerçevesinde ele alındığında, bu iki kavramın günümüzdeki AB'nin yakınında duran kavramlar olduğu söylenebilir (Holzinger ve Schimmelfennig, 2012: 294). *A la carte* Avrupa, iki vitesli Avrupa'yla aynı anlamı taşımamaktadır. İki vitesli Avrupa, *a la carte* Avrupa mantığından farklı olarak, AB'nin ortak alanlarında, politikalarında kalıcı bir muafiyet öngörmemektedir. Bazı üye ülkeler kimi politikalara daha kolay uyum sağlama potansiyeline sahipken, bazıları bu uyumu sağlamak için kimi düzenlemelere ihtiyaç duyabilmektedir. Bunlar, söz konusu alanın niteliğine bağlı olarak ekonomik, siyasi ya da sosyal alanda yapılması gereken düzenlemeler olabilmektedir. Bu durumda olan üye ülkeler, kendi 'vites'lerinde yol almakta olsalar da, söz konusu farklılık geçici olduğundan daha kolay uyum sağlama kapasitesine sahip ülkelerle aynı hedefte buluşmaları esastır (Piris, 2012: 7). Bir üye ülkenin diğer üye ülkelere farklı olarak muaf olduğu herhangi bir alan bulunmamakta ancak uygulama her üye ülkede aynı zamanda olmamakta ve uygulanacak politika bütün üye ülkelerde aynı anda yürürlüğe girmemektedir.

İki vitesli Avrupa fikrinin ele alındığı ilk belge 1975 senesinde yayımlanan Tindemans Raporu'dur (Teasdale ve Bainbridge, 2012: 814). Hedeflenen ve öngörülen modelin *a la carte* bir Avrupa olmadığı, her üye ülkenin nihai hedef olarak ortak politikaları uygulamayı taahhüt ederek, belirlenen farklı zaman çizelgeleriyle bunlara uyum sağlamaları gerektiği vurgulanmaktadır ("Report on European Union," 1975). Söz konusu dönemde bütün üye ülkelerin (bu dönemde Avrupa Ekonomik Topluluğu dokuz üyeli) her aşamaya aynı zamanda adapte olması mümkün olmadığından, Leo Tindemans ekonomik ve finansal farklılıklar gereği tek tip bir ilerleme için ısrarcı olmanın anlamsızlığına vurgu yapmaktadır ("Report on European Union," 1975). İki vitesli Avrupa, üye ülkelere, politikalara dahil olma konusunda zaman kısıtlaması getirmeyerek, esneklik sağlaması bakımından bir kolaylık gibi görünse de, sorunlu kimi noktalar da barındırmaktadır. Bunlardan bir tanesi, bu uygulamanın AB vatandaşlarında yaratacağı algıyla ve aidiyet konusuyla ilgilidir. AB içinde bazı ülkelerin daha hızlı, bazılarının ise daha yavaş bir şekilde yol alması ve bu durumun Birlik vatandaşları arasında bir ayrım yaratma olasılığı, iki vitesli Avrupa tartışmalarındaki önemli noktalardan biridir. 'İki vitesli Avrupa'nın 'iki sınıflı Avrupa' gibi algılanması, bu tip bir sorunun sebeplerinden olup, söz konusu düşüncenin temelinde bazı AB üye ülkelerinin daha yakın bir işbirliği içinde olmaları, diğer üye ülkeleri bu işbirliğine dahil etmemeleri, dışarıda bırakmaları vardır (Piris, 2012: 7). AB üye ülkeleri arasında böyle bir ayrımın meydana geleceğini düşünen vatandaşların, bu tip bir entegrasyon önerisine sıcak bakmayacakları söylenebilir. 'İki sınıflı Avrupa' düşüncesinin, AB vatandaşları arasında 'birinci-sınıf' 'ikinci-sınıf' ayrımı getirmesi, karar-verme mekanizmalarında vatandaşların yer almaları için çeşitli düzenlemeler yapan, yenilikler getiren Birlik'in entegrasyon adımlarını olumsuz etkileyecektir. Birlik içinde entegrasyona yeni bir yön vermek, bir ivme kazandırmaya çalışmak hedeflenirken, 'ikinci sınıf' algısının oluşmaması da sağlanmalıdır.

Çok vitesli Avrupa fikri, iki vitesli Avrupa düşüncesine benzerlik göstermekte ancak uyumlaştırma adımlarının iki ayrı hızda olmasını değil, her ülkenin düzenlemelerini kendi hızına göre yapmasını öngörmektedir. Birlik içindeki ilerlemesini, ortak hedefler çerçevesinde, daha hızlı ve istekli sürdüren üye ülkelerin yola devam etmesini, diğer üye ülkelerin de kendi hızlarına göre onları takip etmesini önermektedir ("Multi-speed Europe," t.y.). Çok vitesli Avrupa, iki vitesli Avrupa'ya göre daha geniş bir hareket alanı sağlamakta ve Birlik içinde daha fazla 'farklılık' anlamına gelmektedir. Her üye ülke, AB içinde hedeflenen amaçlara, ortak politikalara, kendi ilerleme hızına göre adapte olabilecektir. Üye ülkeler aynı politikaları uygulayacak, ancak bu politikalara uyumlarını eşzamanlı olarak değil, farklı zamanlarda sağlayacaktır (Stubb, 1996: 287). De Vries, çok vitesli Avrupa'nın hangi ülkelerin 'merkez'e, hangilerinin 'çevre'ye ait olduğuyla ilgili tartışmalara sebep olacağını ve bu durumun böyle bir proje için kamunun onay düzeyini arttırmaktan çok azaltmaya sebep olacağını vurgulamaktadır (De Vries, 2018: 218). Stubb'ın sınıflandırmasından yola çıkılacak olursa, iki vitesli Avrupa da çok vitesli Avrupa'nın alt kategorisi olduğundan, aynı durum ve hatta belki daha karmaşık hali, çok vitesli Avrupa için de geçerli olmakta ve benzer riskler taşımaktadır.

Değişken geometrili Avrupa, farklılaştırılmış entegrasyon modellerinden bir diğeridir. Bu modelde, iki vitesli ve çok vitesli Avrupa gibi üye ülkelerde farklı hızlarda ortak politikaların uygulanmasının mümkün kılınmasından daha farklı bir öneri vardır. Söz konusu modelin çok vitesli Avrupa ve *a la carte* Avrupa ortasında bir noktada durduğu söylenebilir (Stubb, 1996: 289). "AB'nin bütünleşme yeteneği açısından aralarında sürekli bir ayrımın bulunduğu iki grup ülke belirlenmiştir: İlk grup bütünleşmiş ülkeler, ikinci grup ise diğer üyelerdir" ("AB Kavramları Sözlüğü," t.y.). Bu modelde, üye ülkeler arasındaki farklılıkların aşılabilir olduğunu ve bundan dolayı gelişmiş çekirdek ülkelerle daha az gelişmiş ülkelerin entegrasyonunun farklı şekilde olması gerektiğinin altı çizilmektedir (Stubb, 1996: 285). Farklı zamanlarda aynı politikaların uygulanmasından değil, birlik içinde birkaç farklı düzenleme yapılmasından söz edilmektedir. Bu durum, AB içinde merkez ülke-çevre ülke algısı

oluşma riskini, kimi üye ülkeleri birbirlerinden ve AB'den uzaklaştırma tehlikesini de barındırmaktadır.

Güçlendirilmiş işbirliği modelinin temelinde, AB'den gelen bir önerinin, buna olumlu bakmayan bir ya da birden çok üye ülke tarafından engellenmesinin önüne geçme amacı olduğu görülmektedir ("Enhanced Cooperation," t.y.) En az dokuz üye ülkenin AB'nin bazı alanlarında daha derin bir ortaklık yaratmasına olanak sağlayan ve bu ortaklığın içinde yer almak istemeyen ülkelerin söz konusu ortaklığa katılmamasını mümkün kılan bir prosedürden söz edilmektedir ("Enhanced Cooperation," t.y.) Bu modelde, hem AB'deki derinleşme adımlarını daha ileriye götürmek isteyen ülkeler arasındaki ortak alanları ve yakınlığı arttırma, hem de AB içinde daha sınırlı alanlarda ortaklık öngören ülkelerin bu ortaklıkları 'engellemesinin' ya da bazı durumlarda 'yavaşlatmasının' önüne geçme amacından söz edilebilir. Kuşkusuz, her üye ülke ekonomik, politik ve sosyal anlamda aynı değildir. Temel olarak AB; liberal demokrasi, açık pazar gibi ortak değerleri benimsemiş olan ülkelere oluşmuş olsa da, AB ülkeleri, pek çok anlamda birbirlerinden farklılık göstermektedir. Bu durumun yanı sıra, her üye ülkede Birlik vatandaşlarının, AB'ye karşı birbirlerinden farklı yaklaşımlarının olduğu da görülmektedir. Ulusal siyasetlerin de etkisiyle, bazı üye ülke vatandaşlarının daha pro-Avrupacı, bazılarının ise daha Avrupa-şüphesiz bir görüşe sahip olduğu açıktır. Bu durum göz önüne alındığında ise, AB'de daha yakın işbirliğini savunan ülkelerin güçlendirilmiş işbirliği gibi bir modele sıcak bakma olasılığının yüksek olacağı söylenebilir. Ancak tıpkı diğer modellerde olduğu gibi, bu modelin de AB vatandaşları arasında, üye ülkeler arasında bir çeşit ayrım yaratılması, Birlik içinde daha küçük birliklerin oluşmasıyla ilgili bir algıya sebep olabileceği gibi, merkez Avrupa ülkeleri-çevre Avrupa ülkeleri ayrımının güçlenmesine de yol açabilecektir.

3. AVRUPA'NIN GELECEĞİ ÜZERİNE: JUNCKER KOMİSYONU SENARYOLARI

2017 senesinde Avrupa Komisyonu'nun 'Avrupa'nın Geleceği' ana temasıyla hazırladığı Beyaz Kitap, farklılaştırılmış entegrasyon önerileriyle beş farklı senaryo ortaya koymuştur ("White Paper on the Future of Europe," 2017). Juncker Komisyonu, Komisyon Başkanı'nın seçilme biçimi açısından farklı bir yere sahiptir. 2019 Avrupa Parlamentosu seçimlerinden bir önceki seçim olan 2014 seçimlerinde; demokrasi, şeffaflık, meşruiyet gibi Birlik içindeki tartışmalı konular çerçevesinde anlamlı düzenlemeler yapıldığı görülmüştür. 2014 senesinde Avrupa Komisyonu Başkanı ilk kez *Spitzenkandidaten* uygulamasıyla seçilmiş ve bu Komisyon'un Başkanı Jean-Claude Juncker olmuştur. Bu uygulama, dolaylı bir şekilde de olsa AB seçmenlerinin Avrupa Komisyonu Başkanı'nın seçiminde yer almalarına olanak sağlamıştır ("Democracy on the Move," 2018). AB vatandaşlarını temsil etmekte olan ve üyeleri doğrudan seçimle belirlenen bu kurumun, Avrupa Komisyonu Başkanı'nın seçiminde söz konusu uygulamayla yer alması anlamlıdır. Birlik vatandaşları %49 oranında, 2019 seçimlerinde oy kullanmaları için kendilerine motivasyon sağlayan etken olarak *Spitzenkandidaten* uygulamasından söz etmişlerdir ("Democracy on the Move," 2018). 2019 Avrupa Parlamentosu seçimlerinde katılım oranının önceki seçimlere oranla yüksek olduğu görülse de, *Spitzenkandidaten* uygulamasının bu seçimde uygulanmadığı görülmüş, bu da söz konusu uygulamanın devamlılığı ve sürdürülebilirliği konusunda soru işareti oluşturmuştur. Avrupa Komisyonu'nun *Spitzenkandidaten* uygulamasıyla seçilen başkanı Jean-Claude Juncker döneminde hazırlanan Beyaz Kitap, yalnızca Avrupa'nın geleceği üzerine ortaya koymuş olduğu senaryolarla değil, aynı zamanda 2019 Avrupa Parlamentosu seçimlerine kadar hem ulusal yetkililerin hem de AB yetkililerinin katılımıyla sürdürülmüş olan tartışmalar açısından da anlamlıdır.

Avrupa Komisyonu'nun hazırlamış olduğu Beyaz Kitap, AB'nin geleceği için uygulanabilir beş farklı senaryoya değinmektedir. 2016 senesinde yapılan referandum sonrası AB'den ayrılma kararı alan Birleşik Krallık'ın artık Birlik üyesi olmayacağı da göz önüne alınarak, yirmi yedi üyeli AB için beş gelecek senaryosu ele alınmıştır. 2025 senesindeki AB'nin nasıl bir Birlik olacağı ya da olması

gerektiği üzerinde durulmuştur. Özellikle Birlik'in son yıllarda yaşadığı gerek ekonomik gerek siyasi alandaki krizler, yeni bir yol haritası belirlenmesinin gerekliliğini ortaya koymuştur. Daha önce de söz edildiği gibi, Birlik'in ilk zamanlarında uygulanması öngörülen 'tek beden herkese uyması' prensibi, günümüzdeki AB için uygulanması oldukça güç bir hal almaya başlamıştır. Birleşik Krallık referandumundan Birlik'ten ayrılma kararının çıkması, Birlik'in dağılması üzerine iddiaları ve öngörülerini de arttırmıştır. Juncker Komisyonu da farklı senaryolar üzerinde durarak, Avrupa'nın geleceğinin nasıl şekillenebileceğini ele almıştır.

Söz konusu senaryolardan birincisi, AB'nin yoluna aynı şekilde devam etmesi yönündedir. Bu senaryoda, AB'nin mevcut reform gündemini iyileştirip, geliştirerek uygulaması öngörülmektedir ("White Paper on the Future of Europe," 2017). Bu senaryo, AB'nin işleyişi, mevcut politikaları ve uygulamaları açısından herhangi bir sıkıntısının olmadığına işaret etmektedir. Bu senaryodan yola çıkarak söylenecek olursa, AB'nin farklılaştırılmış bir entegrasyona gitmesi çok anlamlı ve gerekli değildir. Eğer günümüzdeki AB'de 'tek beden herkese uyması' uygulamasının esas olduğu ve AB'nin bu prensip çerçevesinde yola devam ettiği kabul edilecek olursa, bu senaryoda, her üye ülkede aynı politikaların aynı zamanda uygulanması prensibinin sürdürülmesinden söz edilmektedir. Ancak eğer, Holzinger ve Schimmelfennig'in (Holzinger ve Schimmelfennig, 2012: 294) sözünü ettiği ve Piris'in (Piris, 2012: 62) Avro ve Schengen alanlarını göz önüne alarak vurgu yaptığı gibi, günümüzdeki AB'nin farklı viteslerde hareket ettiği fikri kabul edilecek olursa, bu durum halihazırda farklılaştırılmış entegrasyon modellerinden birinin AB'de uygulanmakta olduğuna işaret etmektedir. Uyum süreci, ülkelerin geçiş süreçleri gibi durumlar da göz önüne alındığında, aynı politikalar her üye ülkede aynı zamanda uygulanmamaktadır. Eğer AB'nin geleceği için ilk senaryo öngörülüyorsa ve mevcut durumda çok vitesli Avrupa modelinin uygulandığı varsayılıyorsa, bu düşünceden, çok vitesli Avrupa'ya devam edilmesi anlamı çıkmaktadır. Özetle, birinci senaryoda mevcut durumun korunması esas olup, birkaç küçük değişiklik, 2025'teki AB, günümüzdeki AB'den çok farklı olmayan bir işleyişe sahip olacaktır.

İkinci senaryo, yalnızca Tek Pazar üzerine yoğunlaşmış bir Birlik öngörmektedir. Bu senaryoda; göç, güvenlik, savunma gibi alanlardaki ortaklıkların güçlendirilmesi yerine Tek Pazar'ın güçlendirilmesi ve derinleşme adımlarının bu yönde atılması fikri esas alınmıştır ("White Paper on the Future of Europe," 2017). "1986 yılında imzalanan ve 1987 yılında yürürlüğe giren Avrupa Tek Senedi ile 1992 yılında Tek Pazar'ın bütün yönleriyle tamamlanması karara bağlanmıştır" (Olçay, 2007: 188). Beyaz Kitap'ta düzenlenen ikinci senaryoda, AB'nin işleyişindeki *raison d'être* Tek Pazar olarak belirlenmiştir ("White Paper on the Future of Europe," 2017). Ekonomik alandaki ortaklıklar kuşkusuz AB'nin varlığı ve geleceği için son derece önemlidir. Ancak ekonomik alandaki birliğini, siyasi ve sosyal alana da taşımış olan bir birliğin, bu alandaki ortaklıkları devam ettirmeden yoluna devam etme çabası son derece sınırlı bir birlik anlayışını da beraberinde getirecektir. Malların, kişilerin ve hizmetlerin serbest dolaşımının da esas olduğu Tek Pazar mantığında, bu alanlarda da yeni düzenlemeler yapılması gerekecektir. AB vatandaşlarının hakları anlamında sınırlamalar meydana gelebilecek, ulusal sınırlarda kontroller, güvenlik ve göçle ilgili konular artık bir ortaklığın parçası olmayacağından artacak, işçilerin serbest dolaşımı gibi konuların yeniden düzenlenmesine ihtiyaç duyulacaktır ("White Paper on the Future of Europe," 2017). Bu durum, hem Birlik vatandaşlarının günlük hayatlarını etkileyecek, hem de AB'nin pek çok alanda revizyona gitmesi anlamına gelecektir. Yalnızca Tek Pazar üzerinden sürdürülecek bir ortaklık, özellikle AB'yle ilişkilerde 'derinlik' düşüncesiyle de çelişmektedir.

Üçüncü senaryo, AB'yle daha fazla alanda ortaklık ve işbirliği isteğinde olan ülkelere bir çeşit yol açmaktadır. Örneğin; vergilendirme ve sosyal konuları içeren alanlarda ya da güvenlik ve adalet alanlarında daha yakın bir işbirliğine olumlu bakan ülkeler bir araya gelerek, bu alanlarda birlikte yol almaya karar verebilmektedir ("White Paper on the Future of Europe," 2017). Kimi ülkeler, AB'yle

daha fazla alanda işbirliği yapmak ve ortak politikalar uygulamak taraftarıyken, kimi ülkeler tam aksine, mümkün olduğu kadar az alanda ortaklık ve işbirliğini savunmaktadır. Bu durum, AB içinde derinleşme adımlarını doğrudan etkilemektedir. Üçüncü senaryo, farklılaştırılmış entegrasyon modellerinden olan güçlendirilmiş işbirliği önerisiyle paralellik göstermektedir. Bu modelin temel argümanında yer alan daha fazla işbirliğine olumlu bakan en az dokuz ülkenin bir araya gelmesi konusu, söz konusu senaryoda yer alan 'gönüllülerin koalisyonu' fikrini hatırlatmaktadır ("White Paper on the Future of Europe," 2017). Ancak pratiğe uygulanması öngörülen bu senaryonun ve farklılaştırılmış entegrasyon modelleri içinde yer alan güçlendirilmiş işbirliği fikrinin, beraberinde getirmesi muhtemel bazı risklerden de söz edilebilir. Bu risklerden bir tanesi hem AB üye ülkelerinin hem de AB vatandaşlarının birbirlerinden uzaklaşma olasılığıdır. Bazı AB üyelerinin bir ya da birden çok alanda daha fazla işbirliğine gitmeleri, 'birlik' olma düşüncesine ters düşecek ve AB vatandaşları arasında da bir çeşit ayrıma sebep olabilecektir. Juncker, Beyaz Kitap'ta bütün AB üye ülkelerinin ve AB vatandaşlarının eşit bir şekilde muamele gördüğü bir Birlik isteğinin altını çizmektedir ("White Paper on the Future of Europe," 2017). Ancak bu düşünceyle, üçüncü senaryonun uygulamaya geçirilme olasılığı, tartışmaya açık bir duruma işaret etmektedir. Güçlendirilmiş işbirliği modelini hatırlatan üçüncü senaryo, özellikle 'birlik içinde birlik' yaratması açısından risk teşkil etmektedir. Ancak AB'nin geleceği, derinleşme adımlarının hız kazanması konusu göz önüne alındığında da barındırdığı riskler dışında uygulanması muhtemel bir senaryodur.

Değişken geometri Avrupalı fikri de, üçüncü senaryoda ele alınabilecek bir modeldir. Üye ülkeler arasında, 'merkez (ya da çekirdek) Avrupa ülkeleri' ve 'çevre Avrupa ülkeleri' algısının oluşması, AB'nin entegrasyon hedefine ulaşması yolunda zorlanması anlamına gelecektir. Merkez Avrupa ülkeleri olarak anılan ülkelerin, AB içinde ekonomik anlamda daha istikrarlı ve güçlü ülkeler olduğunu görmek mümkündür. Avusturya, Belçika, Finlandiya, Fransa, Almanya ve Hollanda'nın merkez Avrupa ülkeleri, çevre Avrupa ülkelerinin ise Yunanistan, İtalya, İrlanda, Portekiz ve İspanya olarak ele alındığı görülmektedir (Schmitter ve Lefkofridi, 2016: 10). Çevre ülkeler olarak ele alınan ülkelerin özellikle son yıllarda ekonomik krizle karşı karşıya kalmış olan ülkeler olduğu dikkat çekmektedir.

Dördüncü senaryo, daha az alanda işbirliğine gidilerek, bu alanlardaki politikaların daha verimli bir biçimde yürütülmesini öngörür. Örneğin, AB hukukunda düzenlenmiş olan AB vatandaşlarının hakları, işbirliğinin daha yoğun olması hedeflenen alanlarda güçlendirilecek, diğer alanlarda ise azaltılacaktır; buradaki esas zorluk bu alanların hangi alanlar olacağıyla ilgilidir ("White Paper on the Future of Europe," 2017). Bu senaryoyu gerçekleştirme hedefiyle yola çıkacak bir AB, öncelik vereceği alanları belirlerken son derece dikkatli seçimler yapmalıdır. Seçilen alanlar, hem üye ülkeleri hem de AB vatandaşlarını birbirlerine yakınlaştırabilecekken, tam tersi bir senaryoyla da karşı karşıya bırakabilecektir.

Beşinci ve son senaryo ise daha ileri bir işbirliği öngörmektedir. Tüm üye ülkelerin içinde olacağı şekilde, bütün alanlarda daha öncekinden çok daha güçlü bir işbirliğinin yaratılacağı bir birlik hedeflenmekte ve bu sayede AB düzeyindeki kararların çok daha hızlı alınacağı düşünülmektedir ("White Paper on the Future of Europe," 2017). Mali, sosyal ve vergilendirmeye ilgili alanlarda oluşturulacak bir koordinasyon, AB'de ortak politikaların sayısının artacağına da göstergesidir ("White Paper on the Future of Europe," 2017). Bu senaryoda, AB'deki federal özelliklerin artacağı görülmektedir. Bu da, AB'nin federal bir birlik olmasına sıcak bakanlar için olumlu bir senaryodur. Beşinci senaryoda, söz konusu 'daha ileri işbirliği' önerisi, bütün üye ülkelerin içinde olması planlanan bir senaryo olarak ele alınmıştır.

Juncker'in Avrupa Komisyonu Başkanlığı döneminde hazırlanan Beyaz Kitap'ta yer alan Avrupa'nın geleceği için beş farklı senaryo, anlamlı argümanlar içerirken, kimi tartışmalı konuları da gündeme getirmektedir. Söz konusu senaryolar, Birlik vatandaşlarının AB'nin karar-alma sürecindeki yeri ve

politika-yapım sürecine katılımıyla ilgili konularla da bağlantılı olduğundan, öne çıkarılacak senaryonun son derece özenli seçilmesi gerekmektedir.

4. AVRUPA'NIN GELECEĞİ, FARKLIlaştırILMIŞ ENTEGRASYON VE AVRUPA BİRLİĞİ VATANDAŞLARININ YAKLAŞIMI

Uzun bir süre, AB vatandaşlarının entegrasyon süreciyle ilgilerinin olmadığı düşünölmüştür (Hobolt ve De Vries, 2016: 415). AB'nin gerek ulus-üstü gerek hükümetlerarası işleyen yapısından dolayı, Birlik vatandaşlarının karar-alma sürecinde yer almalarıyla ilgili düzenlemeler yapılması konusu üzerinde ciddi şekilde durulmamıştır. Ancak izin verici konsensus (*permissive consensus*)'un bir noktada yetersiz kaldığının anlaşılması ve entegrasyon sürecinin bu şekilde etkili bir biçimde yürümeyeceğinin fark edilmesiyle, AB vatandaşlarının da sürece dahil edilmesi söz konusu olmuştur. Özellikle 1993 tarihli Maastricht Antlaşması'nın kabul edilme sürecinde yaşanan sıkıntılar; alınan kararları, getirilen yenilikleri vatandaşların dolaylı olarak kabul ettikleri varsayımıyla hareket eden AB'de, işleyişin etkili ve yeterli olmadığını da ortaya koymuştur. Daha önce de söz edildiği gibi, Danimarka'nın Maastricht Antlaşması'nı kabul etmek istememesi ve yapılan referandumda 'hayır' oyunun çıkması, bazı politikaların dışında kalma hakkını beraberinde getirmiştir. Danimarka'nın, 'hayır' oylarıyla Maastricht Antlaşması'nı kabul etmemesi, AB vatandaşlarının desteğinin önemini bu noktadan sonra daha açık ve somut bir biçimde ortaya koymuştur. Esasında, AB'de yapılan referandumlar, AB vatandaşlarının karar-alma ve derinleşme süreçlerinde ne kadar etkili olabildiğini ve kimi zaman Birlik'te işleyişi ve hedefleri bile bütünüyle değiştirebildiğini göstermiştir. Bu çerçevede düşünöldüğünde, günümüzdeki AB ve Avrupa'nın geleceği için önerilen fikirler, vatandaşlardan kopuk biçimde tartışılabilecek ve gerçekleştirilebilecek olmaktan uzaktır.

Avrupa Komisyonu, Avrupa Parlamentosu ve üye devletlerin 'Avrupa'nın Geleceği Tartışmaları' adı altında yürüttüğü tartışmalar, şeffaf ve herkesin katılımını öngörmesi bakımından da anlamlı bir girişimdir ("White Paper on the Future of Europe," 2017). Söz konusu tartışmaların, Beyaz Kitap'la birlikte başlayıp, 2019 Avrupa Parlamentosu seçimlerine kadar sürmesi hedeflenmiştir ("White Paper on the Future of Europe," t.y.). Avrupa'nın geleceği, yalnızca AB düzeyindeki yetkililer tarafından değil, AB vatandaşlarının da katılımına açık olan tartışmalar çerçevesinde belirlenmeye çalışılmıştır. Bu durumun, Birlik vatandaşlarının AB'ye bakış açılarını ve bu konudaki algılarını ne şekilde etkileyeceği de oldukça önemli bir sorudur. Avrupa Komisyonu üyeleri, Avrupa çapında seyahat ederek, vatandaşların bu beş farklı senaryoyla ilgili farklı görüşlerini dinlemiş ve bir anlamda AB'nin geleceği, vatandaşların da katılımıyla şekillendirilmeye çalışılmıştır ("A Europe That Delivers," t.y.). 2017 senesinde, Avrupa'nın geleceği üzerine yürütölen bu tartışmalarda, bin yedi yüz elliden fazla etkinliğin yapıldığı ve bu etkinliklerde iki yüz yetmiş binden fazla vatandaşın yer aldığı, bu sayıdan çok daha fazla kişinin ise söz konusu etkinliklere internet üzerinden katılım sağladığı görölmüştür ("Debate on The Future of Europe," 2017). AB'nin geleceği üzerine yürütölen tartışmalara, vatandaşların da doğrudan katılımının sağlanması hem vatandaşların söz konusu beş farklı senaryo hakkında bilgi sahibi olup, konu üzerine düşünerek fikir yürötmelerine olanak sağlamakta, hem de AB'nin demokratik işleyişini görünür kılarak, Birlik'te demokrasi açığı tartışmalarına karşı olumlu bir adım niteliği taşımaktadır.

Beyaz Kitap'ta yer alan beş farklı senaryo AB vatandaşları açısından incelenecek olursa, bu senaryoların üye ülke vatandaşları üzerinde farklı etkilerinden söz edilebilir. Bu durum, AB'nin, vatandaşlarına söz konusu senaryolarla ilgili temel ve ayrıntılı açıklamalar yapmasının önemine işaret etmektedir. Bu noktada, her bir senaryo ve bu senaryoların içinde dolaylı bir şekilde yer alan farklılaştırılmış entegrasyon modelleri, gerek Birlik vatandaşlarının bu modellere ve senaryolara yaklaşımı, gerek modellerin barındırdıkları potansiyel riskler üzerinde durmak anlamlı olacaktır.

AB vatandaşları, 'hangi cümlelerin Avrupa entegrasyonuna olan yaklaşımlarını en iyi biçimde anlattığı'yla ilgili soruyu şu şekilde yanıtlamışlardır: 'AB'de daha fazla ekonomik ve siyasi entegrasyona ihtiyaç olduğunu' düşünenler *EUpinions* 2021 Eylül verisine göre %51'dir ("Eupinions Trends/Attitude," t.y.). 'Bugün nasılsa öyle devam edilmeli' düşüncesine sahip olanlar 2021 Eylül verisine göre %19, 'AB'de daha az ekonomik ve siyasi entegrasyona ihtiyaç olduğunu' düşünenler ise 2021 Haziran verisine göre %29'dur. ("Eupinions Trends/Attitude," t.y.). Birlik vatandaşlarının AB entegrasyon sürecinin artarak devam etmesi gerektiğine dair olumlu bir yaklaşıma sahip olmaları önemlidir. Bu tablo, vatandaşların, AB'ye inandıklarını, daha fazla alanda entegrasyondan yana olduklarını göstermekte, Beyaz Kitap'ta yer alan AB'nin mevcut haliyle yoluna devam etmesini öngören ilk senaryoya ve yalnızca Tek Pazar çerçevesinde ortaklık öngören ikinci senaryoya verecekleri desteğin düşük olacağını da ortaya koymaktadır. Dördüncü senaryoyu anımsatan 'daha az siyasi ve ekonomik entegrasyon ihtiyacı' söz konusu veriler çerçevesinde ele alındığında, AB vatandaşlarının çoğunluğu tarafından desteklenmeyen bir yaklaşım olacaktır.

Ülkelerinde 'AB'de kalmak ya da AB'den çıkmak üzerine referandum yapılırsa ne yönde oy kullanmayı tercih edeceklerine' ilişkin soruya 'AB'den çıkmak yönünde oy kullanırdım' cevabını verenlerin yüzdesi Eylül 2021 verisine göre %28'dir. ("Eupinions Trends/Attitude," t.y.) Birleşik Krallık'ın 2016 senesindeki referandumdan 2020'deki resmi çıkışına kadar AB'yle ilişkilerinin ne şekilde devam edeceğinin belirsizlik içinde sürmesi, özellikle orta ve uzun vadede meydana gelebilecek değişiklikler, olumlu ya da olumsuz gelişmelerin bilinmezliği ve AB'den çıkmanın yarar ve zararlarının net bir biçimde öngörülememesi de verilen cevaplarla bağlantılı olarak düşünülebilir. Söz konusu veriler göz önüne alındığında, AB vatandaşlarının, ülkelerinin AB'de yer almasından memnun oldukları ancak işleyişte kimi değişikliklerin yapılması gerektiğini düşündükleri söylenebilir.

Bu noktada, Juncker Komisyonu'nun Beyaz Kitap'ta ele aldığı üçüncü ve beşinci senaryoları tartışmak da yerinde olacaktır. *Eupinions* anketinde, 'daha fazla siyasi ve ekonomik entegrasyonun gerekliliği' yönündeki olumlu cevapların oranı %51 olup, bu durum federal bir Avrupa yaklaşımını akıllara getirmektedir. Özellikle federatif özelliklerin arttığı bir AB'de, vergilendirme, savunma gibi kimi alanlarda ortaklıklara da yer açılacaktır. AB üye ülkeleri arasında oluşturulacak olan Ortak Savunma ve Güvenlik politikasına, AB vatandaşlarının %74 gibi yüksek bir oranda destek verdikleri görülmektedir (Standard Eurobarometer 91 First Results, 2019). AB vatandaşlarının daha fazla alanda ortaklığın olduğu, daha derin bir Avrupa'ya sıcak bakıyor olmaları, federatif özelliklerin baskın olduğu bir AB'ye de sıcak baktıkları anlamına gelebileceği gibi, AB'ye ve AB politikalarına duyulan güvenin işareti olarak da yorumlanabilir. De Vries, karşılaştırma teorisinden (*benchmark theory*) yola çıkarak, AB vatandaşlarının AB'ye olan yaklaşımlarının yalnızca AB politikalarıyla ve AB'nin işleyişiyle ilgili olmadığını ileri sürerek, ulusal siyasetin etkisinden söz etmekte, bu durumun da AB'ye destek verilmesini ya da daha şüpheci yaklaşılmasını etkilediğini söylemektedir (De Vries, 2018: 23). Ulusal düzeydeki ekonomik, siyasi aksaklıklar, Birlik düzeyinde siyasi ve ekonomik entegrasyona dair bakış açısına da etki etmektedir. Ulusal düzeyde meydana gelen olumlu ya da olumsuz kimi olayların, söz konusu ülkenin AB'ye bakış açısıyla doğrudan bağlantılı olduğu vurgulanmaktadır (De Vries, 2018: 60). Diğer bir deyişle, AB üyesi olmanın avantajlı yönleri, ulusal düzeydeki ekonomik ve siyasi sorunlarla belirginleşmektedir. Bu durum, AB vatandaşlarının da istek ve desteğiyle daha fazla entegrasyona ve AB'yle daha gelişmiş ilişkilere işaret edecektir. Beşinci senaryoda öngörülen ve öne çıkarılan 'daha fazla siyasi ve ekonomik entegrasyonun gerekliliği' konusuna AB vatandaşlarının yaklaşımı, bir anlamda belirleyici olacaktır. *EUpinions* verileri ele alındığında, Fransa, Almanya, İtalya, Fransa, Polonya, İspanya ve Hollanda vatandaşlarının 'Avrupa çapında daha fazla entegrasyon' düşüncesine birbirinden farklı cevaplar verdikleri görülmektedir. Eylül 2021 verisine göre Fransa %38, Hollanda %39 oranında diğer ülkelere göre bu konuya daha

mesafeliyken, %66 oranında İspanya'nın ve %64 oranında ise İtalya'nın bu fikre en sıcak bakan ülkeler olduğu görülmektedir ("Eupinions Trends/Attitude," t.y.). Ancak, İtalya ve İspanya, bu noktada bir bütün olarak AB'nin daha fazla entegrasyona ihtiyacı olduğu yönündeki fikre sıcak bakmaktadır. Diğer bir deyişle, üçüncü senaryonun tersine, bu örnekte, kimi üye ülkelerin değil, bütün üye ülkelerin daha fazla entegrasyona ihtiyacı olduğu düşüncesi öne çıkmaktadır.

AB'de 'bütün üye ülkeler hazır olana kadar hazır olan diğer üye ülkeler de onları beklemeli' düşüncesine sıcak bakan AB vatandaşlarının oranı %43 iken, 'diğer üye ülkelerinin hazır olmasını beklemeden hazır olan ülkeler yola devam etmeli' düşüncesine sahip olan AB vatandaşlarının oranı %44'tür ("Delivering on Europe," 2018). Çok vitesli ya da iki vitesli Avrupa ile güçlendirilmiş işbirliği düşüncesine olumlu ve olumsuz bakan Birlik vatandaşları arasındaki farkın son derece az olduğu görülmektedir. Bunlara karşı olan görüş içinde (%43) en yüksek yüzdenin Portekiz, Yunanistan ve İspanya'ya ait olması dikkate değer bir duruma işaret etmektedir ("Delivering on Europe," 2018). Sözü edilen üç ülkenin son dönemde AB'nin mücadele ettiği ekonomik krizden en çok etkilenen ülkeler olması anlamlıdır. AB vatandaşları arasında oluşması muhtemel 'birinci-sınıf' 'ikinci-sınıf' farkından en çok etkileneceği düşünülen, 'çevre' ülke olarak adlandırılan ülkeler, farklı hızlarda devam edecek bir ortaklığa olumlu bakmamaktadır. Hollanda, Almanya ve Belçika ise 'farklı hızlarda yola devam edilmeli' düşüncesinin en yüksek çıktığı üç ülkedir ("Delivering on Europe," 2018). Merkez (ya da çekirdek) Avrupa-çevre Avrupa tartışmalarında, merkez ülkeler olarak ele alınan ve özellikle ekonomik anlamda güçlü ülkelerin bu fikre daha sıcak baktığı görülmektedir. Lamers, AB'de karar-alma sürecinin de daha etkili ve demokratik olması bakımından, 'merkez' Avrupa ülkelerinin daha yakın bir işbirliği içinde olmaları gerektiğinin altını çizmektedir (Lamers, 1997: 109). Sözü edilen durum, farklılaştırılmış entegrasyonun, hukuki olarak düzenlemelerde yer almasa bile uygulanması anlamına gelmektedir. Bu durum, AB'ye ilerleme ve derinleşme adımlarında 'hız' kazandırma potansiyeline sahip olsa da, AB vatandaşlarının entegrasyonu anlamında aynı hızı kazandırması şüpheli görünmektedir. Eğer AB'nin geleceği için farklılaştırılmış entegrasyon modellerinden biri ya da birkaçı öngörülüyor ve Juncker Komisyonu'nun hazırladığı beş farklı senaryo tartışılıyorsa, kuşkusuz burada en başta yapılması gerekenlerden biri, AB vatandaşlarına yapılacak yenilikler hakkında yeterli bilgi sağlanması olacaktır. 1990'lı yıllarda Maastricht Antlaşması'nın kabulü esnasında Danimarka'nın 'büyük devletlerin baskınlığının söz konusu olması' düşüncesiyle endişe yaşamayı, farklılaştırılmış entegrasyona hukuki bir temel oluşturulma aşamasında AB'de yaşanması muhtemel bir durumdur. AB vatandaşlarının karar-alma sürecinin nasıl şekilleneceği hakkında bilgilendirilmesi, entegrasyonun verimli bir biçimde sürmesine etki edecektir. Bu anlamda, 'Avrupa'nın geleceği üzerine tartışmalar' gibi platformların sürdürülmesinin etkili olacağı söylenebilir. AB vatandaşlarının doğrudan ya da internet üzerinden katılımına açık olan etkinliklerde yer almasıyla birlikte hem farkındalık düzeyi artacak, hem de Birlik vatandaşları AB'nin geleceğiyle ilgili alınacak kararlardaki aktörlerden olabilecektir. Farklılaştırılmış entegrasyon modellerinin içeriğinin ve uygulamasının ne şekilde olacağının ayrıntılı biçimde ele alınması ve açıklanması, hem 'birinci sınıf', 'ikinci sınıf' Avrupa endişesine cevap niteliği taşıyacak, hem de AB vatandaşlarının ne gibi değişiklikleri onayladığı ve hangilerine mesafeli durduğu ölçülebilecektir.

5. SONUÇ

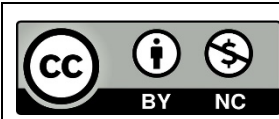
AB'nin karşı karşıya kaldığı politik ve ekonomik krizler de göz önüne alındığında, Birlik'in geleceği için birbirinden farklı önerilerin sunulması, farklı bakış açılarının ortaya çıkması anlamlıdır. AB'nin yoluna mevcut durumunu muhafaza ederek devam etmesi, iki vitesli, *a la carte*, güçlendirilmiş işbirliği ve değişken geometri Avrupa gibi Birlik'in işleyişine kimi farklılıklar getirmesi planlanan modeller, söz konusu önerilerden bazılarıdır. AB'nin geleceği için Juncker Komisyonu döneminde öne çıkan beş farklı senaryonun, sözü edilen önerilerden bağımsız olmadığı görülmektedir. Söz konusu beş farklı senaryo, AB'nin geleceği için öngörülen modellere işaret ederken, bu modellerin ve

senaryoların her birinin Birlik vatandaşlarının AB'ye bakış açısını etkilemek anlamında farklı riskleri barındırdığı da görülmektedir. Birlik'in henüz AB adını almadığı dönemlerde 'tek beden herkese uyması' modelinin de barındırdığı riskler olduğu, bu modelin genişleme ve derinleşme adımlarıyla bazı noktalarda yetersiz kaldığı zaman içinde görülmüş ve bu sebepten farklılaştırılmış entegrasyon modelleri ortaya çıkmıştır. Farklı hızlarda hareket edilmesini öngören iki vitesli ya da çok vitesli Avrupa fikrinin 'birinci-sınıf' 'ikinci-sınıf' AB vatandaşı algısı yaratarak, Birlik vatandaşlarının Birlik'e entegrasyonunu olumsuz yönde etkileme olasılığı bulunmaktadır. Güçlendirilmiş işbirliği modelinde, birlik içinde küçük birlikler oluşması konusu, değişken geometri Avrupa modelinde ise merkez-çevre Avrupa algısının ortaya çıkması olasılığı, farklılaştırılmış entegrasyon modellerinin, potansiyel riskleri olarak belirlemektedir. 'Avrupa'nın Geleceği Tartışmaları' gibi hem fiziksel olarak katılım sağlayabilecekleri hem de internet üzerinden takip edebilecekleri platformların varlığı, AB vatandaşlarının, gelecekte nasıl bir AB hayal ettiklerini, ne şekilde işleyen bir AB'nin vatandaşı olmak istediklerini dile getirmeleri bakımından anlamlıdır. Daha verimli işleyebilecek ve temel değerlerini koruyarak bütün üye ülkelerde AB üyeliğini vurgulayacak bir düzenlemenin yapılması en önemli noktalardan biridir. Bu anlamda Birlik'in, üye ülke vatandaşları arasında bir ayrım yaratması muhtemel tüm önerilerden uzak durması gerekmektedir. AB vatandaşlarının, 'Avrupa'nın Geleceği Tartışmaları' benzeri platformlarda söz konusu farklılaştırılmış entegrasyon modelleri hakkında bilgi sahibi olması, AB'deki karar-alma sürecinin aktörleri olarak hangi senaryonun AB'nin geleceği için daha verimli olacağı yönünde yönlendirici olması hem AB'deki demokratik işleyiş bakımından hem de AB'nin, vatandaşlarının görüşlerini daha açık görmesi bakımından anlamlıdır. Bu tür tartışmalar sonrasında yapılacak bir kamuoyu yoklaması ise Birlik vatandaşlarının gelecekte nasıl bir AB görmek istediğini daha net bir biçimde ortaya koyacak, bu da AB'nin potansiyel riskleri mümkün olduğu kadar azaltarak, Birlik'in geleceğini en etkili şekilde planlamasına yardımcı olacaktır.

KAYNAKÇA

- A Europe That Delivers: Options for making the European Union's work more efficient. (t.y.). European Commission. Erişim adresi: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/dialogue-with-citizens-ahead-european-elections_en.pdf.
- AB Kavramları Sözlüğü. (t.y.). İktisadi Kalkınma Vakfı. Erişim adresi: https://oldweb.ikv.org.tr/sozluk.asp?bas_harf=D&anahtar=&sayfa=&id=1061.
- De Neve, J. (2007). The European Union? How Differentiated Integration is Reshaping the EU? *Journal of European Integration*, 29 (4), 503-521.
- De Vries, C.E. (2018). *Euroscepticism and the Future of European Integration*. Oxford: Oxford University Press.
- Debate on The Future of Europe: 1,750 events so far with the potential to reach over 30 million Europeans. (2017, Temmuz 17). European Commission. Erişim adresi: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_17_2029.
- Delivering on Europe: Citizens' Views On Current And Future EU Action. (2018, Mayıs). Eurobarometer Survey 89.2 of the European Parliament. Erişim adresi: https://www.europarl.europa.eu/at-your-service/files/heard/eurobarometer/2018/delivering_on_europe_citizens_views_on_current_and_future_eu_action/report.pdf.
- Democracy On The Move. (2018, Mayıs). Eurobarometer Survey 89.2 of the European Parliament. Erişim adresi: http://www.europarl.eu/pdf/eurobarometre/2018/oneyearbefore2019/eb89_one_year_before_2019_eurobarometer_en_opt.pdf.
- 'Denmark rejects the Maastricht Treaty and disrupts the process of European unity' from El País (1992, Haziran 3). CVCE. Erişim adresi: https://www.cvce.eu/content/publication/2003/12/3/6516e279-9f9e-411a-98d3-a2fcf9439bdb/publishable_en.pdf
- Dyson, K. ve Angelos S. (2010). Differentiation as design principle and as a tool of political management in European integration. K.Dyson ve A. S. Houndmills (Ed.), *Which Europe? The Politics of Differentiated Integration* içinde (3-23 ss.). Basingstoke, Hampshire; New York:Palgrave Macmillan.
- Enhanced Cooperation. (t.y.). EUR-lex. Erişim adresi: https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/enhanced_cooperation.html.
- Eupinions Trends/Attitude Towards European Integration. (t.y.) BertelsmannStiftung. Erişim adresi: <https://eupinions.eu/de/trends/>.
- Hobolt, S.B. ve De Vries, C.E. (2016). Public support for European integration. *Annual Review of Political Science*, 19, 413-432.
- Holzinger, K. ve Schimmelfennig, F. (2012). Differentiated Integration in the European Union: Many Concepts, Sparse Theory, Few Data. *Journal of European Public Policy*, 19 (2), 292-305.
- Kölliker, A. (2001). Bringing together or driving apart the union? Towards a theory of differentiated integration. *West European Politics*, 24 (4), 125-151.
- Lamers, K. (1997). Strengthening the Hard Core. P. Gowan ve P. Anderson (Ed.), *The Question of Europe* içinde (104-116 ss.). London, New York: Verso.

- Multi-Speed Europe. (t.y.) EUR-lex. Erişim adresi: https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/multispeed_europe.html
- Olçay, C. A. (2007). Avrupa Birliği'nde Ekonomik ve Parasal Birlik. İçinde Ç. Erhan, A.B. Kızılırmak ve C.A. Olçay (Ed.), Avrupa Birliği: Temel Konular içinde (183-200 ss.). Ankara: İmaj Yayınevi.
- Piris, J. (2012). The Future of Europe: Towards a Two-Speed EU? UK: Cambridge University Press.
- Report on European Union. (1975, Aralık 29). CVCE. Erişim adresi: https://www.cvce.eu/content/publication/1997/10/13/284c9784-9bd2-472b-b704-ba4bb1f3122d/publishable_en.pdf
- Schmitter, P.C. ve Lefkofridi, Z. (2016). Neo-Functionalism as a Theory of Disintegration. Chinese Political Science Review, 1, 1-29.
- Schramm, L. (2019). European disintegration: A new feature of EU politics. College of Europe Policy Briefs, 3(19), 1-4. Erişim adresi: https://www.coleurope.eu/system/tdf/research-paper/schramm_cepob_3-19.pdf?file=1&type=node&id=50743&force=
- Standard Eurobarometer 91 First Results. (2019). European Commission. Erişim adresi: <https://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinionmobile/index.cfm/ResultDoc/download/DocumentKy/88107?CFID=929869&CFTOKEN=a9fe5185d489a568-E9D465BC-EC15-A449-3B143D5F2383643C>
- Stubb, A. C-G. (1996). A Categorization of Differentiated Integration. Journal of Common Market Studies, 34(2), 283-295.
- Teasdale, A. ve Bainbridge. T. (2012). The Penguin Companion to European Union (4. Baskı). England: Penguin Books.
- White Paper On The Future of Europe: Reflections and scenarios for the EU27 by 2025. (2017, Mart 1). European Commission. Erişim adresi: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/white_paper_on_the_future_of_europe_en.pdf.
- White paper on the future of Europe: The way ahead. (t.y.). European Commission. Erişim adresi: https://ec.europa.eu/commission/priorities/democratic-change/future-europe/white-paper-future-europe/white-paper-future-europe-way-ahead_en.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

Models of Differentiated Integration and Their Effects On European Union Citizens

The inadequacy of 'one-size-fits-all' model has become apparent in recent years and finding a new model for the European Union (EU) has become a vital issue especially after Eurozone crisis, Brexit and refugee crisis. The scenarios on the disintegration of the EU after these crises have been one of the main motivations for the discussions to find a new model. Multi-speed Europe, two-speed Europe, variable geometry Europe, enhanced cooperation and *a la carte* Europe are some of the models that are discussed within the framework of differentiated integration.

White Paper on the Future of Europe that released in the Juncker Commission's term presents five different scenarios for the future of the EU. These scenarios can be examined within the framework of the models of differentiated integration. These scenarios are: 'Carrying On', 'Nothing but the Single Market', 'Those Who Want More Do More', 'Doing Less More Efficiently' and 'Doing Much More Together' ("White Paper on the Future of Europe," 2017) The scenarios and models have been discussed to find the best option for the future of the EU and for EU citizens. Apparently, all the scenarios and models entail risks. One of these risks is the differences in perception of EU citizens on differentiated integration. Therefore, the new model for the EU should be considered thoroughly. Multi-speed Europe and two-speed Europe might cause misunderstandings and misperceptions such as 'first-class Europe vs. second-class Europe' and 'first-class Europeans vs. second-class Europeans'. In other words, if the speed of the EU countries is different from each other, this difference might cause divisions among Union citizens and raise question marks on the 'equality' of EU citizens. Enhanced cooperation and variable geometry also have risks. If the EU is defined as a 'group', in enhanced cooperation model, there will be subgroups in this group and this situation might bring disputes among these subgroups. In the model of variable geometry, the perception of 'core EU countries' and 'periphery EU countries' might cause a gap among member states and EU citizens. The integration of EU citizens and the construction of sense of belonging to the EU is one of the most sensitive issues of the Union so it is not possible to underestimate the role of EU citizens while constructing a new model.

In this article, models of differentiated integration will be examined with regard to five scenarios of Juncker Commission and their potential effects on EU citizens will be discussed. The data from EU opinions and Eurobarometer surveys will be used to understand the perceptions of the citizens on the issues that are related with the functioning of the EU and these issues effect on them. Their perspectives on more integration/less integration in the EU level, withdrawal from the EU/stay as a part of the EU and their attitudes towards the differentiated integration will be discussed. The perceptions and the reactions of the citizens of the Union should be one of the key determinants in this process. Especially after 1990's without the consent of EU citizens, the deepening process and the amendments in common areas have become difficult. The 'no' votes of Danish society for the ratification of Maastricht Treaty can be given as an example. The 'no' votes affected the functioning of the union and this referred to the role of the citizens in decision-making process.

While discussing new models for the EU, EU citizens should be informed about these models. Juncker Commission suggested five different scenarios for the future of Europe and 'discussions on the Future of Europe' were organized. In this way, it would be possible for EU citizens to follow up the process and get information about these scenarios. In other words, they would become the actors of these discussions to decide the future of the EU. The new model for the EU should include all EU citizens without causing any divisions among them. Therefore, taking the views of EU citizens into account and understanding their concerns to find a new model for the Union might be essential. The discussions on the future of the EU with online and/or face-to-face participation of EU citizens should

continue while shaping the future of the EU. A referendum after these discussions might be meaningful to understand the tendencies and preferences of the citizens to find the best model for the future of the EU.

Savunma Harcamasındaki Değişimlerin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Türkiye için Doğrusal Olmayan Eşbütünleşme Modeli ve Asimetrik Nedensellik Testi

Cevat BİLGİN¹

Özet

Savunma harcamasının ekonomik büyüme üzerinde olumlu ya da olumsuz etkileri olduğuna dair teorik açıklamalar ve bu açıklamaları destekleyen uygulamalı çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmada, 1960-2019 dönemi için Türkiye’de savunma harcamasının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, doğrusal olmayan gecikmesi dağıtılmış model (NARDL) tahmin edilerek ve asimetrik nedensellik testi (Hatemi-J testi) yapılarak analiz edilmiştir. Bu yöntemler yoluyla savunma harcamasındaki artma veya azalma yönündeki değişimlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri ayrıştırılmış olmaktadır. Hem NARDL model bulguları hem de asimetrik nedensellik test sonuçları savunma harcamasının ekonomik büyüme üzerinde asimetrik etkilerinin olduğunu, savunma harcamasındaki artışın büyüme üzerinde etkisi yok iken, savunma harcamasındaki azalmanın anlamlı bir etkisi olduğunu göstermiştir. Bunun yanında, Türkiye’de bu örneklem dönemi için, elde edilen uzun dönem esneklik katsayıları savunma harcamasındaki azalmanın ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğunu ortaya koymuştur

Anahtar kelimeler: Savunma harcaması, ekonomik büyüme, asimetrik etkiler, doğrusal olmayan eşbütünleşme

Jel Kodu: E69, F41, O11, C22, C51

Effects of Defense Spending Changes on Economic Growth: A Nonlinear Cointegration Model and Asymmetric Causality Test for Turkey

Abstract

There have been various arguments claiming that defense spending has positive or negative effects on economic growth and there have been plenty of researches supporting these cross arguments. In this paper, the effect the defense spending on the economic growth within the period of 1960-2019 is being analyzed for Turkey. For this aim, nonlinear autoregressive distributed lag model (NARDL) has been estimated and Hatemi-J asymmetric causality test has been imposed. The effects of the increases or decreases in defense spending on economic growth are decomposed by using these methods. The results derived from the NARDL estimations and asymmetric causality test supported that there are asymmetric effects of the changes in defense spending on economic growth. Both methods indicated that increase in defense spending does not have any effect on growth and decrease in defense spending has significant effect on growth. Besides, the resulting long run elasticities suggested that decrease in defense spending has the positive effect on the economic growth for the sample period.

Keywords: Defense spending, economic growth, asymmetric effects, nonlinear cointegration

Jel Codes: E69, F41, O11, C22, C51

ATIF ÖNERİSİ (APA): Bilgin, C., (2022). Savunma Harcamasındaki Değişimlerin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Türkiye için Doğrusal Olmayan Eşbütünleşme Modeli ve Asimetrik Nedensellik Testi. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(1). 92-109. Doi: 10.24988/ije.835979

¹ Dr.Öğretim Üyesi, Bursa Teknik Üniversitesi, İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, Yıldırım / Bursa, Türkiye **EMAIL:** cevat.bilgin@btu.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-5687-0932

1. GİRİŞ

Ekonomik büyüme olgusu, mevcut iktisadi analiz çerçevesinde merkezi önemini halen korumaktadır. Ekonomik büyümenin neden olduğu en önemli olumlu gelişmeler arasında, bireylerin yaşam standartlarındaki artış ve bununla ilgili olarak ülkelerin refah düzeylerinin yükselmesinden bahsedilebilir. Dolayısıyla, ekonomik büyümeyi etkileyen diğer ekonomik dinamiklerin, ekonomik büyüme ile ilişkilerini analiz etmek özellikle önemli görünmektedir. Kamu bütçesi harcama kalemlerindeki değişimlerin ekonomik büyüme üzerinde önemli etkileri olduğundan, kamu harcaması ve büyüme ilişkisi uzun süredir ekonomi yazınında tartışılmaktadır. Bu çerçevede, kamu harcamalarının bir unsuru olan savunma harcaması ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin analizi önem arz etmektedir. Askeri harcamalar bütün ülke ekonomilerinde kamu bütçesinde önemli bir paya sahiptir. Özellikle, ulusal güvenlik kaygılarının arttığı dönemlerde askeri harcamaların oranı, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde yüksek düzeylere çıkabilmektedir. Bununla birlikte, savunma harcamalarının makroekonomik çerçevede ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin analizi, son yıllarda daha fazla araştırma konusu haline gelmiş görünmektedir. Ekonomik anlamda güçlü ülkelerin önemli bir kısmında, savunma harcamaları kamu bütçesinde büyük ağırlıklara sahip olmakta ve bu ülkelerdeki savunma sanayi yatırımları teknolojik yenilikleri yönlendirmektedir. Ayrıca, savunma harcamalarındaki artışın, talep üzerinde yarattığı Keynesyen etki de oldukça önemlidir. Savunma harcamaları geliştirmekte olan ülkeler açısından ele alındığında ise, kalkınma için yetersiz olan kıt kaynakların, savunma harcamalarına ayrılması büyüme açısından olumsuz sonuçlara yol açmaktadır. Özellikle yerli savunma sanayinin yetersiz kaldığı ve savunma harcamalarının çoğunlukla ithalat kalemi içerisinde tanımlandığı ülkelerde önemli sorunlar ortaya çıkmaktadır. Fırsat maliyeti söylemi çerçevesinde ele alındığında, savunma harcamalarındaki artış daha üretken alanlarda kullanılacak kısıtlı kaynakların israfına yol açmakta, bu nedenle ekonomilerin toplam çıktısını azaltmakta ve ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkiler ortaya çıkmaktadır. Bu noktada, savunma harcaması ile kaynakların sivil kullanımı arasındaki ödünleşme ilişkisinin altının çizildiği söylenebilir. Silaha karşı özel yatırım ödünleşmesi (guns vs. butter) şeklinde de ifade edilebilecek bu karşıtlık, savunma harcamalarındaki artışın sağlık ve eğitim harcamalarını azaltma potansiyelini işaret eder. Kamu harcamaları gelir üzerinden alınan vergilerle, bütçe açığı veya para basmakla finanse edilir. Savunma harcamasındaki artış ya vergi yükünü arttıracak ve/veya önemli bütçe açıklarına neden olacaktır. Bu durum, dolayısıyla ülkenin uzun dönemde üretme kapasitesini arttıracak yatırımlar için gerekli tasarrufları azaltmaktadır. Savunma sanayi üretken alanlarda kullanılacak sermaye stoku ve doğal kaynakların büyük bir kısmını alıkoymaktadır. (Cappelen, Gleditsch, ve Bjerkholt 1984, Chan 1987, Ram 1993, Deger ve Smith, 1983). Savunma harcamalarına yönelik kaynak kullanımının yaratacağı doğrudan fırsat maliyetlerini; daha düşük özel sektör yatırımları, azalan yurt içi tasarruflar, özel tüketimin talepteki düşüş sebebiyle azalması ve daha küçük bir vergi tabanı şeklinde özetlemek mümkündür. Ayrıca, artan askeri harcamaların özel yatırımlar üzerinde dışlama etkisi yaratarak özel yatırımları azaltması, kaynakların savunma sanayine yönlendirilmesi sebebiyle nitelikli işgücünün daha çok savunma sanayinde istihdam edilmesi ve buna bağlı olarak sivil sektörlerin beşeri sermayeden yeterince yararlanamaması gibi gelişmeler ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir. (Değer ve Sen, 1995)

Keynesyen görüş açısından ele alındığında ise, savunma harcamaları ekonominin çıktı düzeyini arttıracaktır. Askeri harcamalardaki artış genişletici kamu harcamaları etkisi ile milli gelir üzerinde çoğaltan yaratarak, ülke gelir düzeyini arttırır. Buna ek olarak, daha fazla savunma harcaması, istihdam artışı yaratıp hanehalkı gelir düzeyini arttırır; böylelikle hanehalklarının eğitim ve sağlık harcamaları artar. Bu durum, ülkedeki beşeri sermayenin niteliği ve gücünü arttıracaktır. Benoit (1978), Kennedy (1983), Weede (1983), Biswas (1993) bu konuya dikkat çekmekte, savunma harcamalarında genişlemeye yol açan ve kamu bütçesinde ağırlığı artan askeri yapıların teknolojik

ilerlemeye ve modernleşme süreçlerine katkıda bulduklarını öne sürmektedirler. Bu çerçevede savunma sanayine yapılan yatırımlarla, işgücü becerilerini geliştirecek yeni kurumsallıklar sağlanacak, araştırma-geliştirme faaliyetleri desteklenecek ve sermaye eksikliği çeken sektörlerde talep eksiklikleri giderilecektir. De Grasse (1983)'ye göre savunma harcamalarındaki artış toplam talebi motive ederek yeni istihdam alanları yaratmakta, ülke sathında satın alma gücünü arttırmakta ve pozitif dışsallıklara neden olmaktadır. Artan satın alma gücü yeniden toplam talebin ve istihdamın artışına neden olur; bu durumun ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisi olmaktadır. Bütün bunlara ek olarak, silah sanayindeki yatırımlar da ülkenin ağır sanayisinin gelişimine katkıda bulunmaktadır. Savunma sanayindeki araştırma-geliştirme süreçleri ve bu süreçlerin teknolojik ilerlemeye yönelik sonuçları açısından değerlendirildiğinde, toplumsal sivil alan da teknolojinin yayılma etkilerinden faydalanabilmektedir. Savunma sanayindeki harcamalar, Benoit (1978)'e göre daha sonra sivil alanda da verimliliği arttıracak özelliklere sahip mesleki ve teknik eğitim altyapısı da sunmaktadır.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin analiz edilmesine yönelik uygulamalı çalışmalar son zamanlarda giderek öne çıkmaktadır. Bu çalışmaların bir kısmı savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkilerine yönelik sonuçlar ortaya koyarken, diğer bir kısmı ise savunma harcamalarının ekonomik büyümeyi olumlu etkilerini içeren bulgular ortaya koymaktadır.

Benoit (1973) bu konuda yapılan ilk çalışma olarak görünmektedir; burada bir grup az gelişmiş ülke üzerinden, askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkileri olduğu gösterilmiştir. Askeri harcamalardaki artış, istihdam fırsatlarını, işgücünün niteliğini arttırmış ve ekonominin altyapısını güçlendirmiştir. Ayrıca, yüksek düzeydeki savunma harcamaları savunma sanayinde, diğer sektörlerde yayılma potansiyeline sahip yeni bilgi ve teknolojilerin geliştirilmesini sağlamıştır. Daha sonra yapılan Ball (1983), Lipow and Antinori (1995), Akal et al., (2011), Dunne and Nikolaidou (2012), Ali and Ather (2015), Elveren (2016), Larrosa (2016), Töngür and Elveren (2017) gibi uygulamalı çalışmalarda savunma harcamalarının büyüme üzerindeki olumsuz etkilerine yönelik bulgular elde edilmiştir. Bu çalışmalar, askeri harcamalardaki artışın toplumsal ihtiyaçlar, eğitim, altyapı, sağlık gibi alanlara yönelik kaynakları azalttığını ve diğer sektörlerdeki özel yatırımları baskıladığını öne sürmektedir. Diğer yandan, Looney (1989), Sweezy (2004), Malizard (2010), Khalid and Noor (2015), Pan et al. (2015) ve Jalil et al. (2016) gibi diğer araştırmalar, askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisine vurgu yapmışlardır. Sweezy (2004) ABD ekonomisindeki sürdürülebilir büyümenin arkasında askeri harcamalardaki olduğunu öne sürmüştür.

Türkiye ilgili yapılan uygulamalı çalışmalardan elde edilen bulgular arasında da karşıtlıklar bulunmaktadır. Sezgin (1997) ve Özsoy (2000) çalışmalarında, Feder-Ram üretim fonksiyonu modeli kullanarak savunma sanayinin ekonomik büyüme üzerinde pozitif anlamlı etkisi olduğu bulgusunu elde etmişlerdir. Sezgin (2000), önceki çalışmasındaki sonuçları destekleyen bulgulara ulaşmıştır. Özmucur (1996), askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi olduğu sonucunu ortaya koymuştur. 1924-1994 gibi geniş kapsamlı bir veri dönemi için, askeri harcamaların bütçe içindeki payı ile sağlık ve eğitim harcamalarının bütçe içindeki payı arasında negatif korelasyon katsayısı elde etmiştir. Ayrıca Dunne ve diğ. (2001), savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki Granger nedensellik analizinde, savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ancak, Sezgin ve Yıldırım (2002), VAR analiz yoluyla 1949-1994 dönemi için askeri harcamaların, hem kısa hem de uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğunu bulmuşlardır. Görkem ve Işık (2008), 1968-2006 dönemi için Granger nedenselliği yöntemini kullanarak; Yılcı ve Özcan (2010) ise, 1950-2006 dönemi için Toda-Yamamoto nedensellik testiyle yaptıkları analizlerde, savunma harcamalarından ekonomik

büyümeye yönelik nedensellik ilişkisine ulaşamamışlardır. Diğer yandan Demir (2011), mekânsal ekonometrik modelleme yönetimini, Alptekin (2012), Basar ve Kunu (2012) panel eşbütünleşme analiz yöntemini, Tekeoğlu (2008) ANOVA metodunu, Kalyoncu ve Yücel (2006) Engle-Granger eşbütünleşme metodunu kullanmışlardır; tüm bu çalışmalarda savunma harcamalarının büyüme üzerinde negatif etkisinin olduğu yönündeki sonuçlar elde edilmiştir. Yurttançıkılmaz ve diğ. (2012) ARDL modellemesi yöntemini, Candar (2003) eşbütünleşme yöntemini, Karakaya ve Şahinoğlu (2020) ARDL sınır testi yaklaşımını kullanmışlardır; bu çalışmalar savunma harcamasının büyüme üzerinde pozitif etkileri olduğuna yönelik bulgular ortaya koymuşlardır. Bilgin ve Korkmaz (2017), eşbütünleşme ve nedensellik analizlerini kullanarak askeri harcamalar ve büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisine dair bulgular elde etmiştir. Topal (2018) eşbütünleşme yöntemini, Çevik ve Bektaş (2019) ise frekans alanında nedensellik testini kullanmıştır; her iki çalışma da savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkisinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Gül ve Torusdağ (2020), cari açık, savunma harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri Hacker-Hatemi nedensellik testleri ile incelemiş ve savunma harcamalarından ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Açıkça görülmektedir ki, savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin biçimi oldukça tartışmalıdır. Benzer bir şekilde, Türkiye üzerine yapılan çalışmalarda da karşılıklı içeren bulgulara rastlanılmıştır. Ancak, bu çalışmalar savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerin asimetrik niteliği üzerinde durmamışlardır. Bu çalışma, savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki, bahsi geçen asimetrik etkileri içeren doğrusal olmayan otoregressif gecikmesi dağıtılmış model kullanarak, savunma harcamalarındaki artış ve azalışın ekonomik etkilerini ayrıştırarak analiz etmeyi amaçlamıştır. Uygulamadan elde edilen sonuçlar asimetrik etkilerin varlığını doğrulamaktadır.

3. YÖNTEM

Çalışmada 1960-2019 dönemi için yıllık seriler kullanılarak, Türkiye’de savunma harcamasının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi doğrusal olmayan tahmin yöntemleri ile araştırılmıştır. Savunma harcaması (SH), Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYH), Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumu (GSS) ve ihracat (İHR) değişkenleri Dünya Bankası (World Bank) veri setinden elde edilmiştir. Tüm değişkenler yerli para cinsinden tanımlıdır. Milli gelir değişkeni sabit fiyatlarla tanımlıyken, savunma harcaması, gayrisafi sabit sermaye oluşumu ve ihracat, GSYH Deflatörü kullanılarak reel hale getirilmiştir. Model tahminlerinde değişkenler doğal logaritmaları alınarak kullanıldığından, modellerdeki tahmin edilmiş katsayılar ilgili esneklikleri ifade etmektedir.

Savunma harcamalarının milli gelir üzerindeki etkilerini analiz ederken, bu değişkenler arasındaki ilişkilerin doğrusal olmaması ve savunma harcamalarındaki artış veya azalışın milli gelir üzerinde farklı etkiler yaratma potansiyeline sahip olması sebebiyle, Shin vd. (2014) tarafından geliştirilen, kısa ve uzun dönemli asimetrisi içeren doğrusal olmayan eşbütünleşme modelinin kullanılması uygun görülmüştür. Ayrıca, doğrusal olmayan otoregressif gecikmesi dağıtılmış (NARDL) model, dinamik hata düzeltme modeli formatında tanımlanmıştır. Böylelikle bu model bağımlı değişkenin bağımsız değişkenlere ait şoklara nasıl tepkiler verdiğini de göstermektedir. NARDL modeli çerçevesinde, aşağıdaki hesaplamalar yolu ile SHt serisi ikiye ayrıştırılmaktadır; (1) numaralı denklem SHt+ değişkenine ait formülü, (2) numaralı denklem ise SHt- değişkenine ait formülü göstermektedir:

$$SH_t^+ = \sum_{j=1}^t \Delta SH_t^+ = \sum_{j=1}^t \max(\Delta SH_{t,0}) \quad (1)$$

$$SH_t^- = \sum_{j=1}^t \Delta SH_t^- = \sum_{j=1}^t \min(\Delta SH_{t,0}) \quad (2)$$

Burada SHt+ ve SHt- sırasıyla savunma harcamasındaki artış ve azalışların kısmi toplamlarını ifade etmektedir. Shin vd. (2014)’ü takip ederek ilgili NARDL modeli aşağıdaki gibi yazılabilir;

$$\Delta GSYİH_t = \omega_0 + \omega_1 GSYİH_{t-1} + \omega_2^+ SH_{t-1}^+ + \omega_2^- SH_{t-1}^- + \sum_{i=1}^P \lambda_i \Delta GSYİH_{t-i} + \sum_{i=0}^q \rho_i^+ \Delta SH_{t-i}^+ + \sum_{i=0}^q \varepsilon_i^- \Delta SH_{t-i}^- + u_t \quad (3)$$

Bu model kısa ve uzun dönemdeki asimetrisini içermektedir. Modelde, uzun dönemli ilişkiler düzey bazındaki değişkenlerle ifade edilmektedir. Savunma harcamasına ait uzun dönemli katsayılar $L_{SH}^+ = -\frac{\omega_2^+}{\omega_1}$ ve $L_{SH}^- = -\frac{\omega_2^-}{\omega_1}$ tanımlarını kullanarak elde edilmektedir. Bu katsayılar, milli gelirin savunma harcamalarına göre uzun dönemli esnekliklerini vermektedir. Ayrıca, savunma harcaması değişkeninin birinci farklarının gecikmelerine ait katsayılar da kısa dönemli asimetrisini işaret etmektedir. Bu modelin en küçük kareler tahminini elde ederek, doğrusal olmayan uzun dönemli asimetrik ilişkinin varlığını belirlemek mümkündür. Düzey bazındaki değişkenlerin katsayılarının bileşik bir şekilde sıfıra eşit olduğu hipotezi ($H_0: \omega_1 = \omega_2^+ = \omega_2^- = 0$) doğrusal olmayan asimetrik uzun dönemli ilişkinin var olmadığını ifade etmektedir. FPPS testi olarak bilinen bu testin uygulanma sürecinde Pesaran vd. (2001) tarafından sağlanan kritik değerler kullanılmaktadır. Eğer buna göre boş hipotez ret edilirse değişkenler arasında asimetrik doğrusal olmayan eşbütünleşmenin varlığı tespit edilmiş olacaktır. Wald testleri ise uzun dönem ve kısa dönem simetrisinin belirlenmesinde kullanılmaktadır. Asimetrik uzun dönem katsayılarının birbirine eşit olduğu sıfır hipotezi ($H_0: L_{SH}^+ = L_{SH}^-$) uzun dönem simetrisini ortaya koymaktadır. Bu hipotezin reddi uzun dönemli asimetrisinin varlığına işaret etmektedir. Öte yandan, kısa dönem simetrisi ise, modeldeki kısa dönem asimetrik katsayıların birbirine eşit olduğunu ifade eden hipotezin ($H_0 = \sum_{i=1}^{q-1} \rho_i^+ = \sum_{i=1}^{q-1} \varepsilon_i^-$) test edilmesi ile analiz edilmektedir. Bu hipotezin ret edilmesi kısa dönem asimetrisinin varlığını işaret etmektedir. Gayrisafi sabit sermaye oluşumu ve ihracat değişkenlerinin dahil edilmesiyle NARDL modeli aşağıdaki gibi olmaktadır:

$$\Delta GSYİH_t = \omega_0 + \omega_1 GSYİH_{t-1} + \omega_2^+ SH_{t-1}^+ + \omega_2^- SH_{t-1}^- + \omega_3 GSSS_{t-1} + \omega_4 İHR_{t-1} + \sum_{i=1}^P \lambda_i \Delta GSYİH_{t-i} + \sum_{i=0}^q \rho_i^+ \Delta SH_{t-i}^+ + \sum_{i=0}^q \varepsilon_i^- \Delta SH_{t-i}^- + \sum_{i=1}^r \epsilon_i \Delta GSSS_{t-i} + \sum_{i=1}^s \epsilon_i \Delta İHR_{t-i} + u_t \quad (4)$$

Bu denklemden elde edilen katsayılardan hareketle $L_{SH}^+ = -\frac{\omega_2^+}{\omega_1}$ ve $L_{SH}^- = -\frac{\omega_2^-}{\omega_1}$ tanımları kullanılarak uzun dönemli esneklik katsayıları hesaplanmaktadır. Asimetrik doğrusal olmayan uzun dönemli ilişkinin var olup olmadığını belirlemek için de FPPS testi uygulanmaktadır. Burada $H_0: \omega_1 = \omega_2^+ = \omega_2^- = \omega_3 = \omega_4 = 0$ sıfır hipotezinin red edilmesi bu tip bir ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Uzun dönemli ve kısa dönemli simetrisinin test edilmesi ise, (3) numaralı denklemde bu simetrisinin test edilmesi ile ilgili olarak yukarıda açıklanan Wald testlerinin, aynı şekilde bu denklemden (4) elde edilen tahminlere uygulanması ile gerçekleştirilmektedir.

Belirlenen örneklem dönemi için, bu veriler üzerinden NARDL modeline ek olarak Hatemi-J (2012) asimetrik nedensellik testi uygulanmıştır. Bu test seriler arasındaki pozitif ve negatif şoklara yönelik ilişkileri ayırtmaktadır. Aşağıdaki gibi rassal yürüyüş süreci özelliklerine sahip y_{1t} ve y_{2t} gibi iki seri arasındaki asimetrik nedensellik ilişkisi araştırılmaktadır.

$$y_{1t} = y_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = y_{10} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i} \quad (5)$$

$$y_{2t} = y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = y_{20} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i} \quad (6)$$

Burada $t=1,2,\dots,T$ ve y_{10} ile y_{20} sabitleri başlangıç değerlerini gösterirken ε_{1i} ve ε_{2i} simgeleri beyaz gürültü bozukluk terimlerini işaret etmektedir. Buna bağlı olarak, pozitif ve negatif şoklar Hatemi-J (2012: 449) tarafından aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır;

$$\varepsilon_{1i}^+ = \max(\varepsilon_{1i}, 0) \quad \varepsilon_{2i}^+ = \max(\varepsilon_{2i}, 0) \quad (7)$$

$$\varepsilon_{1i}^- = \min(\varepsilon_{1i}, 0) \quad \varepsilon_{2i}^- = \min(\varepsilon_{2i}, 0) \quad (8)$$

Dolayısıyla bozukluk terimleri artık pozitif ve negatif şokların toplamları olarak tanımlanabilirler: Birincisi $\varepsilon_{1i} = \varepsilon_{1i}^+ + \varepsilon_{1i}^-$ ikincisi ise $\varepsilon_{2i} = \varepsilon_{2i}^+ + \varepsilon_{2i}^-$ şeklinde tanımlanır. Elde edilen bu bilgilerle birlikte y_{1t} ve y_{2t} denklemleri aşağıdaki şekilde yeniden tanımlanabilir:

$$y_{1t} = y_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = y_{10} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^+ + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^- \quad (9)$$

$$y_{2t} = y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = y_{20} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^+ + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^- \quad (10)$$

Sonuç olarak her bir değişkene ait pozitif ve negatif şoklar aşağıdaki gibi kümülatif formda denklemler olarak yazılmaktadır;

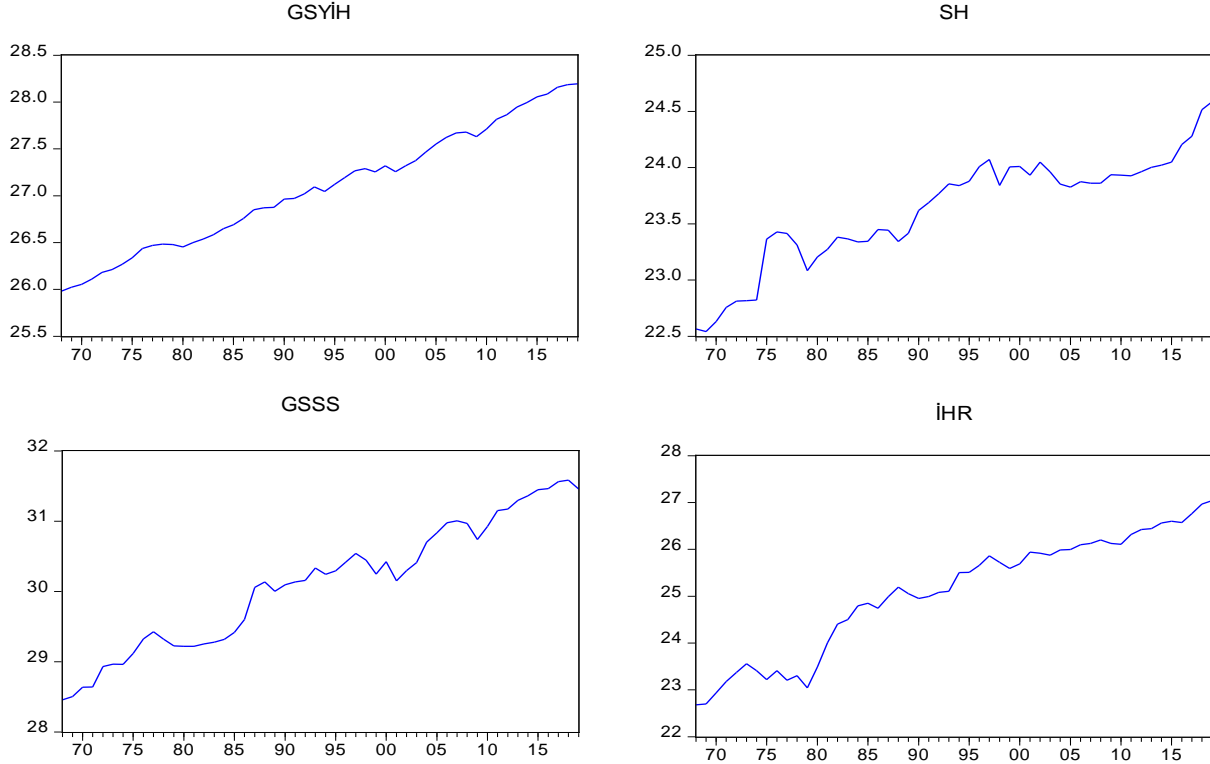
$$y_{1t}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^+, \quad y_{1t}^- = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^-, \quad y_{2t}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^+, \quad y_{2t}^- = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^- \quad (11)$$

Bu şekilde pozitif ve negatif şoklar ayrıştırıldıktan sonra uygulanan Wald testinden elde edilen test istatistikleri bootstrap tablo kritik değerlerinden büyükse sıfır hipotezi ret edilir ve asimetric bir nedenselliğin olduğu kabul edilir.

4. UYGULAMA SONUÇLARI

İlk olarak tahmin edilen modellerde kullanılan değişkenlere ait grafikleri Şekil 1'de verilmiştir. Bu grafikte ve uygulamanın tamamında gösterilen değişkenler aslında bu ilgili değişkenlerin doğal logaritmaları alınmış halidir. Örneğin GSYİH değişkeni $\ln(\text{GSYİH})$ olarak tanımlıdır. Şekil 1 değişkenlerin durağan olmadığını önsel olarak işaret etmektedir. Değişkenlerin kimi dönemlerde farklı patikalar takip etse de, genel olarak hepsinin artan bir uzun dönemli trende sahip olduğu görülebilmektedir. Serilerde hepsi için aynı şiddette olmasa da, genel olarak 1980, 2001 ve 2009 yılları için anlık kırılmalar gözlemlenebilmektedir.

Şekil 1: Değişkenlerin Zaman Serisi Grafikleri



Tablo 1'de de bu değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri verilmektedir. Bu tabloya göre GSYİH, SH, GSS ve İHR değişkenlerinin çalışmada kullanılan dönem için ortalamaları sırasıyla 26.91, 23.47, 30.11 ve 24, 78 olarak elde edilmiştir.

Serilerin ortalama ve medyan değerleri birbirine yakın olduğundan, seriler simetrik dağılım özelliği göstermektedirler. Standart sapma değerleri oldukça küçüktür; seriler ortalamalarından çok fazla uzaklaşmamış görünmektedir. Serilerin çarpıklık değerleri her ne kadar negatif olduğu için dağılım sağa çarpık gibi görünse de, çarpıklık değerleri çok düşük olduğundan (-0.5 ile 0.5 arasında) seriler simetriklerdir. Tüm serilerin basıklık değerleri 3'den küçük olduğu için, normal dağılımdan daha basık dağılım özelliğine sahiptirler. Ayrıca, Jarque-Bera test istatistiklerine ait p-değerleri 0.01 ve 0.05 değerlerinden büyük olduğu için, serilerin tamamı %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde normal dağılım özelliklerine sahiptirler.

Tablo 1: Değişkenlere ait Tanımlayıcı İstatistikler

	GSYİH	SH	GSSS	İHR
Ortalama	26.915	23.472	30.111	24.784
Medyan	26.963	23.619	30.198	25.054
Maksimum	28.194	24.587	31.584	27.043
Minimum	25.542	22.267	28.457	22.510
Standart Sapma	0.7486	0.6155	0.9011	1.4368
Çarpıklık	-0.0240	-0.5302	-0.0910	-0.2462
Basıklık	1.9761	2.2327	1.9158	1.6172
Jarque-Bera	2.5825	4.2120	2.6183	5.2965
P-değeri	0.2749	0.1217	0.2700	0.0707

Modellerde kullanılan değişkenlerin zaman serisi özellikleri, bir başka ifadeyle bu değişkenlerin durağan olup olmadıkları belirlenmelidir. Bu noktada genelleştirilmiş Dickey-Fuller (ADF) testi kullanılabilir. Tablo 2 analizde kullanılan değişkenlerin ADF birim kök testlerinin sonuçlarını göstermektedir. Daha önce belirtildiği üzere, tabloda gösterilen değişkenler ilgili değişkenlerin doğal logaritmaları alınmış halidir.

Tablo 2'de birinci sütun değişkenlerin düzey bazındaki ADF test istatistiklerini vermektedir. Bu test istatistikleri istatistiksel olarak anlamlı bulunmamışlardır; birim kökün varlığını gösteren temel hipotez ret edilememiştir. Değişkenlerin birinci farklarına yönelik ADF test istatistikleri anlamlı bulunmuştur; değişkenler birinci fark durağan I(1) değişkenler olarak bulunmuşlardır.

Tablo 2: ADF Birim Kök Test Sonuçları

	Düzye ^a	Birinci Fark ^b
GSYİH	-3.22 (1)	-2.35 (1)*
SH	-2.26 (1)	-6.53 (1)**
GSSS	-3.40 (1)	-5.59 (1)**
İHR	-2.58 (1)	-5.04 (1)**

Parantez içindeki rakamlar Schwarz bilgi kriterine göre uygu gecikme sayılarını göstermektedir, ^a testler sabit ve trend içerir, ^b testler sabit ve trend içermez, *yüzde 5 anlamlılık düzeyinde test istatistiği anlamlıdır, **yüzde 1 anlamlılık düzeyinde test istatistiği anlamlıdır

Uygulamada kullanılan değişkenlerin uzun dönemli bir süreci içerdiği için, yapısal kırılmaya maruz kalmış olabilirler. Bu nedenle, yapısal kırılmalı birim kök testlerinin uygulanması önemli olmaktadır. Bunlardan biri olan Zivot-Andrews (1992) yapısal kırılmalı birim kök testinde, yapısal kırılmanın bilinmediği varsayımı altında, kırılma zamanı içsel olarak belirlenmektedir. Testin uygulanmasında

üç model tanımlanmaktadır. Model A sabitte kırılma, Model B trendde kırılma, Model C ise hem sabitte hem de trendde kırılmaya izin veren modellerdir:

$$\text{Model A: } Y_t = \mu + \beta t + \theta DU(\lambda) + \alpha Y_{t-1} + \sum_{i=1}^k c_i \Delta Y_{t-i} + e_t \quad (12)$$

$$\text{Model B: } Y_t = \mu + \beta t + \gamma DT(\lambda) + \alpha Y_{t-1} + \sum_{i=1}^k c_i \Delta Y_{t-i} + e_t \quad (13)$$

$$\text{Model C: } Y_t = \mu + \beta t + \theta DU(\lambda) + \gamma DT(\lambda) + \alpha Y_{t-1} + \sum_{i=1}^k c_i \Delta Y_{t-i} + e_t \quad (14)$$

Burada $t > T\lambda$ olduğunda kukla değişken $DU(\lambda)=1$ olurken, $t \leq T\lambda$ olduğunda $DU(\lambda)=0$ olmaktadır. Ayrıca $t > T\lambda$ olduğunda diğer kukla değişken $DT(\lambda)=t-T\lambda$, $t \leq T\lambda$ olduğunda ise $DT(\lambda)=0$ olmaktadır.

Kırılma zamanının tespitinde $t=2, \dots, (T-1)$ için ardışık olarak $T-2$ sayıda regresyon tahmin edilir, α katsayısının en küçük t değerine sahip olduğu modeldeki tarih uygun kırılma tarihidir. Kırılma tarihi bulunduktan sonra α katsayısının hesaplanan t değeri kritik değerle karşılaştırılır; t istatistiği kritik değerden küçük olursa birim kökün varlığını işaret eden temel hipotez ret edilir.

Tablo 3 çalışmada kullanılan değişkenlere uygulanmış olan Zivot-Andrews (1992) yapısal kırılmalı birim kök testi sonuçlarını göstermektedir. Tabloda üçüncü ve dördüncü sütunlar değişkenlerin düzeyde ve birinci farklarındaki Zivot-Andrews birim kök testi test istatistiklerini vermektedir. Son iki sütun ise, değişkenlerin düzeyde birim kök testlerinde tespit edilen kırılma noktalarını ve birinci farklar cinsinden birim kök testlerinde tespit edilen kırılma noktalarını vermektedir.

Tablo 3: Zivot-Andrews Tek Yapısal Kırılmalı Birim Kök Testi

Değişken	Model	Düzyey Test İstatistiği	Birinci Fark Test İstatistiği	Düzyey Kırılma Noktası	Birinci Fark Kırılma Noktası
GSYİH	Model A	-3.313	-7.928**	1994	2003
	Model B	-3.171	-7.630**	1969	1980
	Model C	-3.759	-7.874**	1999	2003
SH	Model A	-3.589	-7.792**	2003	1972
	Model B	-2.992	-7.664**	1976	2009
	Model C	-3.434	-8.107**	1975	1977
GSSS	Model A	-4.143	-6.727**	1998	2002
	Model B	-3.441	-6,463**	1991	1979
	Model C	-4.075	-6.679**	1998	2003
İHR	Model A	-5.717*	-8,792**	1981	1980
	Model B	-3.767	-8.110**	1995	1983
	Model C	-5.618**	-8.581**	1981	1980

*%5 anlamlılık, %1 yüzde 1 anlamlılık düzeyinde test istatistiklerinin anlamlı olduğunu göstermektedir. Model A sabitte, model B trendde, model C ise hem sabit hem de trendde kırılmayı ifade etmektedir. Kritik değerler Zivot-Andrews (1992) tarafından verilmektedir.

Tablonun üçüncü sütununda gösterildiği üzere GSYİH, SH, GSSS değişkenleri, Model A, Model B ve Model C üzerinden değerlendirildiğinde, İHR değişkeni ise Model B çerçevesinde düzeyde durağan değildirler; hiçbir test istatistiği ne %1 ne de %5 anlamlılık düzeylerinde anlamlı olmadığından birim kökü işaret eden sıfır hipotezi hiçbirinde ret edilmemiştir. Dördüncü sütundaki tüm test istatistikleri ise hem %1 hem de %5 anlamlılık düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlıdır; bu serilerin birinci farkları alındığında hepsi durağan çıkmaktadır. Sonuç olarak, tek kırılmalı birim kök testlerine göre değişkenler $I(1)$ özelliğine sahiptirler; bunlar fark durağan değişkenlerdir.

Yapısal kırılmanın birden fazla olma olasılığı dikkate alınarak, bu çalışmada Lee-Strazicich (2003) iki kırılmalı birim kök testleri uygulanmıştır. Lee-Strazicich (2003) iki kırılmalı Lagrange çarpanı (LM) birim kök testini ifade eder. Bu yöntemde aşağıdaki veri yaratma süreci esas alınmaktadır;

$$Y_t = \delta Z_t + e_t \quad e_t = \beta e_{t-1} + \varepsilon_t \quad (15)$$

Burada Z_t dışsal değişkenler vektörünü ε_t ise iid(0, σ^2) özelliğini gösteren kalıntıları ifade etmektedir. LM birim kök test istatistiği aşağıdaki regresyondan elde edilir;

$$Y_t = \delta Z_t + \phi \tilde{S}_{t-1} + u_t \quad (16)$$

Burada $\tilde{S}_t = Y_t - \tilde{\Psi}_x - Z_t \tilde{\delta}$ ve $t=2, \dots, T$ şeklindedir. $\tilde{\Psi}_x$ terimi $Y_1 - Z_1 \tilde{\delta}$ ile elde edilir. $\tilde{\delta}$ simgesi ΔY_t 'nin ΔZ_t 'ye göre regresyonundan elde edilen katsayılarıdır. Sabitte iki kırılmaya izin veren birim kök testi için Model AA kullanılır. Bu durumda $t \geq T_{Bj}+1$ iken $j=1,2$ için $D_{jt}=1$ diğer durumlarda 0 değerini alan gölge değişkeni gösterirken, Z_t yerine $[1, t, D_{1t}, DT_{1t}]'$ yazılır. Sabitte ve trendde iki kırılmaya izin veren Model CC'de DT_{jt} kukla değişkeni $t \geq T_{Bj}+1$ olduğunda $t-T_{Bj}$ değerini, diğer durumlarda 0 değerini alırken, Z_t yerine $[1, t, D_{1t}, D_{2t}, DT_{1t}, DT_{2t}]'$ yazılır. Burada T_B kırılma zamanını göstermektedir. LM test istatistiği $\tilde{c}: \emptyset = 0$ temel hipotezini test eden t istatistiğidir. T_B kırılma tarihi olası kırılma zamanları için minimum birim kök t istatistiğini verecek şekilde seçilir. LM testinde temel hipotezin reddi birim kökün olmadığını ifade etmektedir.

Lee-Strazicich (2003) birim kök testine yönelik sonuçlar Tablo 4'de verilmektedir. Tablonun üçüncü sütunu değişkenlere düzey bazında iki kırılmalı birim kök testi uygulandığında elde edilen test istatistiklerini vermektedir. GSYİH, SH, İHR değişkenleri hem Model AA hem de Model CC açısından, GSSS değişkeni de Model CC açısından düzeyde durağan bulunmamışlardır; test istatistikleri istatistiksel olarak %5 ve %1 anlamlılık düzeylerinde istatistiksel olarak anlamlı değildir. Değişkenlerin birinci farkları alındığında, dördüncü sütundaki bulgulara göre, Model AA için GSYİH, SH ve GSSS serilerinin birinci farkları %1'de, Model CC için GSYİH, GSSS ve İHR serilerinin birinci farkları %5'de, SH serisinin birinci farkı %1'de durağan bulunmaktadır. Bu test sonuçlarına göre, değişkenlerin hepsi hemen hemen her modelde birinci fark durağan I(1) değişkenler olarak ortaya çıkmıştır.

Tablo 4: Lee-Strazicich (2003) İki Kırılmalı Birim Kök Testi

Değişken	Model	Düzyey Test İstatistiği	Birinci Fark Test İstatistiği	Düzyey Kırılma Noktaları	Birinci Fark Kırılma Noktaları
GSYİH	Model AA	-2.978	-7.337**	1993 2000	1971 1976
	Model CC	-5.512	-6.735*	1972 2010	1971 1976
SH	Model AA	-3.061	-7.327**	1974 1987	1978 1996
	Model CC	-4.670	-7.054**	1973 2004	1974 1986
GSSS	Model AA	-4.182**	5.943**	2000 2003	1978 1981
	Model CC	-4.523	-6.366*	1985 2002	1978 1981
İHR	Model AA	-4.023	-3.171	1979 1981	1973 1976
	Model CC	-5.777	-6.181*	1978 1987	1978 1984

*%5 anlamlılık düzeyinde, **%1 anlamlılık düzeyinde temel hipotezin reddedildiğini göstermektedir. Model AA sabitte, model CC sabit ve trendde kırılmayı tanımlamaktadır.

Gerçekleştirilen tüm bu birim kök testleri uyumlu sonuçlar vermişlerdir. Yapısal kırılmanın dikkate alınmadığı ADF birim kök testlerinde Tablo 2'de gösterildiği gibi bütün değişkenler düzeyde birim kök içermesine rağmen birinci farkları alındığında durağan olmuşlardır. Yapısal tek kırılmalı Zivot-

Andrews birim kök testi sonuçları Tablo 3'de gösterildiği gibi, tüm değişkenlerin Model B için düzeyde durağan olmadığını, İHR dışındaki tüm değişkenlerin ise Model A ve Model C için düzeyde durağan olmadığını göstermektedir. Tüm bu değişkenlerin birinci farkı alındığında ise hepsi %1'de durağan hale gelmektedir. Lee-Strazicich iki kırılmalı birim kök testi sonuçları (Tablo 4) Model CC için hiçbir değişkenin düzeyde durağan olmadığını, Model AA için ise GSSS hariç hiç birinin düzeyde durağan olmadığını ortaya koymaktadır. Birinci farklar alındığında ise, tüm değişkenler durağan olarak tespit edilmiştir. Burada uygulanan farklı birim kök testleri, birbirleri ile genel bir uyum içerisinde, değişkenlerin düzeyde durağan olmadığını, fark durağan olduklarını göstermişlerdir.

Birim kök testleri yapılan ve I(1) özelliğe sahip olan değişkenler arasında doğrusal olmayan uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığını belirlemek amacıyla NARDL modelleri tahmin edilmiştir. Tablo 5 tahmin edilen NARDL modellerini göstermektedir; model 1 denklem (3) ile ifade edilen modelin tahmini, model 2 ise (4) numaralı denklem ile tanımlanan modelin tahminidir.

Bu modeller milli gelir ile savunma harcamaları arasındaki doğrusal olmayan ilişkiyi ve kısa-uzun dönem asimetrisini içermektedir. Öncelikle, tabloda gösterilen tanı testlerini tahmin edilen modellerin istatistiksel olarak kabul edilebilir modeller olduklarını göstermiştir. LM ve HET test istatistikleri, sırasıyla kalıntılarda otokorelasyon ve değişen varyans sorununun olup olmadığını test edilmesinde kullanılır. Her iki test istatistiği de tahmin edilen modellerde otokorelasyon ve değişen varyans sorunu olmadığını göstermiştir. CUSUM test sonuçları tahminlerin istikrarlı olduğunu göstermektedir.

Tahmin edilen birinci modelde 1994, 2001 ve 2008 krizlerinin etkisini dikkate almak üzere D94, D01 ve D09 kukla değişkenleri modele dahil edilmiştir; bu değişkenlerin her biri istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. İkinci modelde ise bu kukla değişkenlerden yalnızca istatistiksel olarak anlamlı olan ikisi (D94 ve D09) yer almıştır.

Model 1: Tablo 5'de gösterilen model tahminleri için, modeldeki değişkenler arasında asimetric doğrusal olmayan eşbütünleşmenin tespit edilmesi için FPPS testi yapılmıştır. Bu test için gerekli olan kritik değerler Pesaran vd. (2001)'den elde edilmiştir; yüzde 5 ve yüzde 1 anlamlılık düzeyleri için 4.85 ve 6.36 kritik değerleridir. Model 1'de hesaplanan FPPS test istatistiği 9.90 olarak bulunmuştur; bu değer her iki kritik değerden de büyük olduğundan bu anlamlılık düzeylerinde sıfır hipotezi reddedilmiştir. Elde edilen sonuca göre Model 1 tahmininde, değişkenler arasında (GSYİH ve SH) doğrusal olmayan asimetric eşbütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir.

Uzun dönem simetrisini için kullanılan test istatistiği W_{LR} bu model için 53.23 olarak hesaplanmıştır; p-değeri yüzde 5 ve yüzde 1 anlamlılık düzeylerinde boş hipotezin ret edildiğini göstermiştir. Sonuç olarak modelde uzun dönem asimetrisin varlığı tespit edilmiştir. Tahmin edilen Model 1'de savunma harcamalarına ait kısa dönem değişkenlerinden ΔSH_{t-i}^+ değişkeni modelde yer almazken ΔSH_{t-i}^- değişkenleri yer almıştır. Bu sebeple, değişkenler arasında kısa dönemli asimetric ilişkinin var olduğu tespit edilmiştir.

Uzun dönemli esneklik katsayıları L_{SH}^+ ve L_{SH}^- modelden tahmin edilen değişkenlere ait katsayılar kullanılarak $L_{SH}^+ = -\frac{\omega_2^+}{\omega_1}$ ve $L_{SH}^- = -\frac{\omega_2^-}{\omega_1}$ formülleri yardımıyla hesaplanmıştır. Savunma harcamalarındaki artış yönlü uzun dönem esneklik katsayısı olan L_{SH}^+ değeri 0.35 olarak elde edilmiştir. Ancak, tahmin edilen modelde SH_{t-1}^+ değişkenine ait katsayı istatistiksel olarak anlamlı değildir. Savunma harcamasındaki azalış yönlü esneklik katsayısı olan L_{SH}^- değeri -0.97 olarak elde edilmiştir. Buna göre savunma harcamalarındaki %1'lik bir azalma milli gelirden yaklaşık olarak yüzde 0.9'lük bir artışa yol açmaktadır. Sonuç olarak, Model 1 çerçevesinde savunma harcamasında azalmanın milli gelir üzerinde olumlu bir etkiye neden olduğu tespit edilmiştir.

Model 2: Tahmin edilen ikinci modelde FPPS istatistiği 5.77 olarak elde edilmiştir. Bu test için kritik değerler yüzde 5 ve yüzde 1 anlamlılık düzeylerinde 4.01 ve 5.06 olarak elde edilmiştir. Test

istatistiği her iki anlamlılık düzeyinde de istatistiksel olarak anlamlıdır. Dolayısıyla, tahmin edilen Model 2’de değişkenler (GSYİH, SH, GSSS ve İHR) arasında doğrusal olmayan asimetrik eşbütünleşme ilişkisi varlığı tespit edilmiştir.

Tablo 5: Tahmin Edilen NARDL Modelleri

Model 1		Model 2	
Değişken	Katsayı	Değişken	Katsayı
C	2.782**	C	1.277
GSYİH _{t-1}	-0.105**	GSYİH _{t-1}	-0,159**
SH ⁺ _{t-1}	0.037	SH ⁺ _{t-1}	0.021
SH ⁻ _{t-1}	-0.102**	SH ⁻ _{t-1}	-0.068*
ΔSH ⁻ _{t-1}	0.389**	İHR _{t-1}	-0.044**
ΔSH ⁻ _{t-3}	0.182*	GSSS	0.136**
D94	-0.104**	D94	-0.061**
D01	-0.092**	D09	-0.050**
D09	-0.121**	ΔGSYİH _{t-1}	-0.262**
-	-	ΔGSYİH _{t-3}	-0.170*
-	-	ΔSH ⁻ _{t-1}	0.209**
-	-	ΔİHR _{t-2}	0.040*
-	-	ΔİHR _{t-3}	0.071**
-	-	ΔİHR _{t-4}	0.033
-	-	ΔİHR	-0.036*
-	-	ΔGSSS	0.231**
-	-	ΔGSSS _{t-4}	-0.079**
R ²	0.62	R ²	0.91
Adj.R ²	0.56	Adj R ²	0.86
LM	0.592	LM	2.098
	(0.74)		(0.14)
HET	4.124	HET	17.87
	(0.84)		(0.33)
CUSUM	istikrarlı	CUSUM	istikrarlı
F _{PPS}	9.90	F _{PPS}	5.77
L ⁺	0.35	L ⁺	0.13
L ⁻	-0.97	L ⁻	-0.43
W _{LR}	53.23	W _{LR}	12.82
	(0.000)		(0.001)

Parantez içindeki değerler p-değerleridir, *tahmin edilen katsayı % 5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır, **tahmin edilen katsayı % 1’de istatistiksel olarak anlamlıdır

Model 2 için hesaplanan W_{LR} istatistik değeri 12.82 ve buna ilişkin p-değeri ise 0.001 olduğundan, H₀: L_{SH}⁺ = L_{SH}⁻ hipotezi red edilmektedir. Bir başka ifadeyle, milli gelir ve savunma harcaması arasında uzun dönemli asimetri bulgusu elde edilmiştir. Model 2’de ΔSH⁺_{t-i} değişkeni yer almazken ΔSH⁻_{t-i} değişkeni yer almıştır. Bu nedenle, milli gelir ve savunma harcaması arasında kısa dönemli asimetrik ilişkinin varlığı bulunmuştur.

Model 2 için savunma harcamalarındaki artışa ilişkin L_{SH}⁺ değeri 0.13 olarak elde edilmiştir. Ancak, SH⁺_{t-1} değişkenine ait tahmin edilen katsayı istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Savunma harcamalarındaki azalışı ifade eden L_{SH}⁻ ise -0.43 olarak elde edilmiş ve SH⁻_{t-1} değişkenine ait tahmin edilen katsayı istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Model 2 çerçevesinde, savunma harcamalarındaki yüzde 1’lik azalmanın milli gelirden yaklaşık yüzde 0.4’lük bir artışa yol açtığı

bulgusu elde edilmiştir. Elde edilen bu sonuç birinci modelde elde edilen bulguları desteklemektedir. Her ne kadar birinci modelde milli gelirin savunma harcamalarındaki azalışa göre esnekliği daha büyük (-0.97) bulunmuş olsa da, her iki esneklik de hem aynı işaretle hem de istatistiksel olarak anlamlı bulunmuşlardır. Dolayısıyla, her iki modele göre savunma harcamalarındaki artışın milli gelire bir etkisi olmazken, savunma harcamalarındaki azalmanın uzun dönemde milli gelir üzerinde arttırıcı etkisi bulunmaktadır. Sonuç olarak, çalışmada kullanılan örneklem dönemi için savunma harcamalarındaki azalmanın ekonomik büyümeye olumlu etkisi olduğu yönündeki bulgulara ulaşılmıştır.

Son olarak Hatemi-J (2012) asimetrik nedensellik testleri uygulanmıştır. Teste ilişkin sonuçlar Tablo 6'da verilmektedir. Tabloda $GSYİH^+$ ve $GSYİH^-$ milli gelirdeki pozitif ve negatif şokları, SH^+ ve SH^- ise savunma harcamasındaki pozitif ve negatif şokları göstermektedir. Tabloda $GSYH$ ve SH değişkenlerine ait pozitif ve negatif şokları arasında nedensellik ilişkilerinin olup olmadığına dair bulgular gösterilmektedir.

Tablo 6: Hatemi-J (2012) Asimetrik Nedensellik Testi

Temel Hipotez	Test İstatistiği	Bootstrap Kritik Değerler		Temel Hipotez	Test İstatistiği	Bootstrap Kritik Değerler	
		%1	%5			%1	%5
$GSYİH^+ \nrightarrow SH^+$	1.044	15.810	8.437	$SH^+ \nrightarrow GSYİH^+$	6.875	11.831	6.943
$GSYİH^- \nrightarrow SH^-$	1.729	15.792	9.928	$SH^- \nrightarrow GSYİH^-$	65.706**	21.565	5.338
$GSYİH^+ \nrightarrow SH^-$	1.296	46.031	10.228	$SH^+ \nrightarrow GSYİH^-$	0.057	8.215	3.787
$GSYİH^- \nrightarrow SH^+$	0.266	29.212	5.924	$SH^- \nrightarrow GSYİH^+$	7.041*	8.146	4.277

\nrightarrow simgesi nedenselliğin olmadığı temel hipotezini ifade etmektedir. * ve **işaretleri yüzde 5 ve yüzde 1 anlamlılık düzeylerinde temel hipotezin reddini göstermektedir.

Tablonun birinci ve beşinci sütunları ilgili değişkenler arasında nedenselliğin olmadığını ifade eden temel hipotezleri vermektedir. İkinci ve altıncı sütunlar hesaplanan test istatistiklerini vermektedir. Milli gelirden savunma harcamalarına yönelik olarak yapılan asimetrik nedensellik testlerinin hiçbirinde temel hipotez reddedilmemiştir; dolayısıyla milli gelirden savunma harcamasına doğru asimetrik nedensellik ilişkisi bulunmamıştır. Savunma harcamasından milli gelire yönelik olarak yapılan asimetrik nedensellik testlerinden, sadece savunma harcamasındaki negatif şoklardan milli gelire yönelik nedensellik testlerinde temel hipotez reddedilmiştir. Buna karşın, savunma harcamasındaki pozitif şoklardan milli gelire yönelik nedensellik testlerinde temel hipotezler reddedilmemiştir. Sonuç olarak, savunma harcamasındaki pozitif şokların milli gelir üzerinde hiçbir nedensellik etkisi bulunmamışken, savunma harcamasındaki negatif şokların milli gelir üzerinde nedensellik etkisinin olduğu belirlenmiştir. Bu durum, savunma harcamasından milli gelire yönelik asimetrik bir etkinin varlığını ortaya koyan bulguyu sağlamıştır.

NARDL modeli tahmininden elde edilen sonuçlar ile Hatemi-J asimetrik nedensellik testinden elde edilen sonuçlar uyumluluk göstermektedir. *NARDL* model tahminlerine göre hem Model 1 hem de Model 2 için uygulanan testler (W_{LR} ve W_{SR}) kısa ve uzun dönemde asimetrik etkilerin varlığını onaylamıştır. Ayrıca, Tablo 5'de gösterildiği gibi, her iki modelde de SH^+_{t-1} değişkenlerinin katsayıları istatistiksel olarak anlamsızken, SH^-_{t-1} değişkenlerinin katsayıları istatistiksel olarak anlamlı bulunmuşlardır. Savunma harcamasındaki artışın büyüme üzerinde anlamlı bir etkisi görünmezken, savunma harcamasındaki düşüşün büyüme üzerinde etkisi tespit edilmiştir. Hatemi-J test

bulgularının olduğu Tablo 6'ya göre milli gelirden savunma harcamasına yönelik asimetrik nedensellik bulunmamıştır. Bundan daha önemlisi, SH' ten $GSYH'$ ye yönelik hiçbir nedensellik tespit edilmemişken, SH' den $GSYH'$ ye yönelik nedensellik elde edilmiştir. Bir başka ifadeyle, savunma harcamasındaki artıştan milli gelire yönelik bir nedensellik yok iken, savunma harcamasındaki düşüşten milli gelire yönelik bir nedensellik bulunmaktadır. Sonuç olarak, her iki yöntem de savunma harcamasının büyüme üzerindeki asimetrik etkilerinin varlığını destekleyen sonuçlar vermiştir. Ayrıca, elde edilen bulgular savunma harcamasındaki düşüşün büyüme üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur.

5. SONUÇ

Savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri özellikle gelişmekte olan ülkelerde, olumsuz yönleri ile yer almaktadır. Bu bağlamda, ekonomik kalkınma için kullanılacak yeterli olmayan sınırlı kaynakların savunma harcamaları yolu ile kullanılması ve bunun yarattığı olumsuz etkiler ifade edilmektedir. Bu çalışmada, doğrusal olmayan eşbütünleşme model (NARDL) tahminleri ve asimetrik nedensellik testi (Hatemi-J) uyumlu sonuçlar ortaya koymuşlardır. NARDL model tahminlerine göre yapılan asimetri testleri uzun ve kısa dönemde asimetrik etkilerin olduğunu onaylamıştır. Savunma harcamasındaki artışların kısmi toplamlarını ifade eden değişkenin tahmin edilen katsayısı istatistiksel olarak anlamsızken, azalışların kısmi toplamlarını ifade eden değişkenin tahmin katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır; savunma harcamasındaki artışların büyüme üzerinde anlamlı bir etkisi yok iken, azalışların anlamlı bir etkisi bulunmuştur. Hatemi-J asimetrik nedensellik test sonuçları öncelikle milli gelirden savunma harcamasına yönelik herhangi bir nedensellik ortaya koymamıştır. Daha da önemlisi, bu testin sonuçlarına göre savunma harcamasındaki artışlardan milli gelire yönelik bir nedensellik bulunmazken, savunma harcamasındaki azalışlardan milli gelire yönelik nedensellik elde edilmiştir. Bu sonuçlar, NARDL modeli tahmininden elde edilen sonuçlarla uyumludur; savunma harcamalarının artış değil, azalış büyüme üzerinde etkiye sahiptir. Kullanılan yöntemlere göre, savunma harcaması artışının, ekonomik büyüme üzerinde bir etkisi bulunmamıştır. Bu anlamda, savunma harcamalarındaki artışın çoğaltan yoluyla büyüme üzerinde olumlu sonuçlara neden olacağını ifade eden Keynesyen yaklaşımı destekleyen sonuçlara ulaşılmamıştır. NARDL model tahminlerinden elde edilen bulgulardan hesaplanan uzun dönemli esneklik katsayıları, savunma harcamasındaki azalmanın ise ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkilere sahip olduğunu göstermiştir. Elde edilen bulgular, Türkiye'de örneklem dönemi içerisinde, savunma harcamalarının azalmasıyla serbest kalan sınırlı kaynakların, daha etkin kullanıldıkları sektörlerle yönelmesinin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediğini ifade eden yaklaşımı desteklemiştir.

Türkiye savunma sanayinin uzun yıllar boyunca ithal girdi ve ürünlere bağlı kalmış olması, teknoloji ve yenilikle ilgili gelişmelerin eksik ve yetersiz olması, dolayısıyla savunma sanayindeki teknolojilerin yayılma etkilerinin ve beşeri sermayeyi arttırıcı gelişmelerin tecrübe edilmemesi, savunma harcamalarındaki artışın ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkilerinin ortaya çıkmasını engellemiştir. Bu durum savunma harcamasındaki artışın, ekonomik büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı yönünde elde edilen sonuçlar ile uyumluluk göstermektedir. Savunma sanayinde gerçekleştirilecek teknolojik yeniliklerin yayılma etkisinin, ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkileme potansiyelini de göz ardı etmeden, kamu bütçesinde ekonominin uzun dönemde üretme kapasitesini arttıracak harcamalara ağırlık verilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla, savunma harcamalarına yöneltilen kaynakların daha etkin olarak kullanıldıkları alanlara yönlendirilmesi, ya da bir başka ifadeyle savunma harcamasının azaltılması ekonomik büyüme açısından olumlu sonuçlar doğuracaktır.

KAYNAKÇA

- Akal, M., Dogruyol, A. ve Bilisli, K. (2011). Sanghay İşbirliği Örgütü Ve Türkiye-Iran Savunma Harcamaları Nedenselliği Testi. Akademik Bakış Dergisi, Sayı 23, 1-15
- Ali, M.A. ve Ather, M. (2015). Impact of defence expenditure on economic growth: time series evidence from Pakistan. Global Journal of Management and Business Research, 14(9), 27-31.
- Alptekin, V. (2012). Benoit Hipotezi: Seçilmiş Oecd Ülkeleri Ölçeğinde Panel Veriler Yardımıyla Analizi. Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 10(2), 204-215.
- Ball, N. (1983). Defence and development: a critique of the Benoit study. Economic Development and Cultural Change, 31(3), 507-524.
- Basar, S. ve Kunu, S.S. (2012). Savunma Harcamalarının İktisadi Büyümeye Etkisi. Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(10), 1-30.
- Benoit, E. (1978). Growth and Defense in LDCs. Economic Development and Cultural Change, 26, 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.
- Biswas, B. (1993). Defense Spending and Economic Growth in LCDs: In Defense Spending and Economic Growth. Ed. James E. Payne and Anandi P. Sahu. Boulder, CO: Westview Press.
- Candar, Ö. (2003). Military expenditures and economic growth in Turkey. doctoral dissertation, Department of Management, Institute of Economics and Social Sciences, Bilkent University.
- Cappelen, A., Gleditsch, N.P. ve Bjerkholt, O. (1987). Military Spending and Economic Growth in OECD Countries. Journal of Peace Research 21, 361-73.
- Chan, S. (1987). Military Expenditures and Economic Performance. World Military Expenditures and Arms Transfers, Washington, DC: U.S. Arms Control and Disarmament Agency.
- Deger, S. ve Smith, R. (1983). Military Expenditure and Growth in LDCs. Journal of Conflict Resolution, 27, 335-353.
- Deger, S. ve Sen, S. (1995). Military Expenditures and Third World Countries. Handbook of Defense Economics. Ed. K.Hartley and T. Sandler, BV Amsterdam: Elsevier Science.
- DeGrasse, Robert, W. Jr. (1983). Military Expansion Economic Decline: The Impact of Military Spending on U.S. Economic Performance. Armonk, NY: M. E. Sharpe.
- Demir, A. (2011). Türkiye'de İl Bazında Sivil ve Askeri Savunma Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Mekânsal Ekonometri Yaklaşımı. Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13(1).
- Dunne, J.P. ve Nikolaidou, E. (2012). Defence spending and economic growth in the EU15. Defence and Peace Economics, 23(6), 537-548.
- Dunne, Paul, J., Nikolaiodu E., ve Voguas, D. (2001). A Defense Spending and Economic Growth: A Causal Analysis for Greece and Turkey. Defence and Peace Economics, 12, 5-26.
- Elveren, A.Y. (2016). Military expenditures and profit rates: evidence from OECD countries. Metroeconomica, 67(3), 551-577.
- Görkem, Hilal ve Işık, S. (2008). Türkiye'de Savunma Harcamaları Ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki. Marmara Üniversitesi İ.I.B.F Dergisi, 25(2), 405-424

- Hatemi-J, A. (2012), Asymmetric Causality Tests with an Application, *Empirical Economics*, 43(1), 447-456.
- Jalil, A., Abbasi, H.K.N. ve Bibi, N. (2016). Military expenditures and economic growth: allowing structural breaks in time series analysis in the case of India and Pakistan. *Quality & Quantity*, 50(4), 1487-1505.
- Kalyoncu, H. ve Yucel, F. (2006). An analytical approach on defence expenditure and economic growth: the case of Turkey and Greece. *Journal of Economic Studies*, 33(5), 336-343.
- Khalid, M.A. ve Noor, Z.M. (2015). Military expenditure and economic growth in developing countries: evidence from system GMM estimates. *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences*, 6(1), 31-39.
- Kennedy, Gavin (1983). *Defense Economics*. New York: St. Matins Press.
- Larrosa, J. (2016). Arms build-up and arms race in optimal economic growth. *International Journal of Economic Theory*, 12(2), 167-182.
- Lee, J., Strazicich, M. C. (2003). Minimum LM Unit Root Test with Two Structural Breaks. *Review of Economics and Statistics*, 85(4), 1082-1089.
- Lipow, J. ve Antinori, C.M. (1995). External security threats, defence expenditures, and the economic growth of less-developed countries. *Journal of Policy Modeling*, 17(6), 579-595.
- Looney, R.E. (1989). Recent research on defence spending and growth and implications for third world disarmament. *Jerusalem Journal of International Relations*, 11(1), 1-11.
- Malizard, J. (2010). Causality between economic growth and military expenditure: the case of France. *Defence & Security Analysis*, 26(4), 401-413.
- Özmucur, S. (1996). The Peace Dividend in Turkey. *The Peace Dividend*. Ed. Nils P.Gleditsch et al., Amsterdam: Elsevier.
- Özsoy, Onur (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.
- Pan, C.I., Chang, T. ve Wolde-Rufael, Y. (2015). Military spending and economic growth in the Middle East countries: bootstrap panel causality test. *Defence and Peace Economics*, 26(4), 443-456.
- Ram, Raiti (1993). Conceptual Linkages between Defense Spending and Economic Growth and Development: A Selective View in Defense Spending and Economic Growth. Ed. James E. Payne and Anandi P. Sahib. Boulder, CO: Westview Press.
- Sezgin, S. (1997). Country Survey X: Defense Spending in Turkey. *Defense and Peace Economics* 8, 381-409
- Sezgin, S. ve Yıldıırım, J. (2002). A System Estimation of Defence- Growth Relation in Turkey. Working Paper, 2002.
- Shin, Y., Yu, B. ve Greenwood-Nimmo, M. (2014). Modelling asymmetric cointegration and dynamic multipliers in a nonlinear ARDL framework in Sickles, R.C. and Horraine. W.C. (Eds), *Festschrift in Honor of Peter Schmidt*, Springer, New York, NY, 281-314.
- Sweezy, P.M. (2004). Monopoly capitalism. *Monthly Review*, 56(5), 78-86.
- Tekeoglu, E. (2008). *Defence Expenditure and Economic Growth: Empirical Study on Case of Turkey*. Naval Postgraduate School, Monterey, CA.

- Topal, M. H. (2018). Türkiye’de askeri harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin bir analizi (1960-2016). Maliye Dergisi, 174, 175-202.
- Töngür, Ü. ve Elveren, A.Y. (2017). The nexus of economic growth, military expenditures, and income inequality. Quality & Quantity, 1-22
- Weede, Eric (1983). Military Participation Ratios, Human Capital Formation, and Economic Growth: A Cross National Analysis. Journal of Political and Military Sociology 11, 11-19.
- Yilanci, 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).
- Yurttancikmaz, Z., Çağlar, A. A. ve Emsen, Ö.S. (2012). Askeri Harcamalar ve Ambargonun Ekonomik Büyüme Etkileri: İran Üzerine Bir Uygulama. Atatürk University Journal Of Economics and Administrative Sciences 26.(2).
- Zivot, E., ve Andrews, D. (1992). Further Evidence on the Great Crash, the Oil-Price Shock, and the Unit-Root Hypothesis, Journal Of Business And Economic Statistics, 10(3), 251-270.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

Effects of Defense Spending Changes on Economic Growth: A Nonlinear Cointegration Model and Asymmetric Causality Test for Turkey

1. Introduction

The relationship between public expenditure and economic growth has been discussed in the literature for a long time since the changes in the components of public budget expenditure have significant effects on economic growth. In this context, it is important to analyze the relationship between defense expenditure, which is an element of public expenditure, and economic growth. Military expenditures are being significant shares of the public budgets in all national economies. The rate of military expenditures can reach high levels in both developed and developing countries especially when national security concerns increase. In recent years, the analysis of the effects of defense expenditures on economic growth has become one of the most studied issues within the macroeconomic framework. In a significant part of economically strong countries, defense expenditures have a large weight in the public budget and investments on defense industry in these countries drive technological innovations. The type of the relationship between defense expenditures and economic growth is controversial. Similarly, contradictory findings were found in studies on Turkey. However, these studies did not focus on the asymmetric nature of the effects of defense expenditures on economic growth. The aim of this study is to analyze the relationship between defense expenditures and economic growth by using a nonlinear autoregressive lag distributed model, which includes the aforementioned asymmetric effects, by separating the economic effects of the increase and decrease in defense expenditures. The results obtained from the application confirm the existence of asymmetric effects.

2. Data Set and Method

In this study, the effect of defense expenditure on economic growth in Turkey was investigated with nonlinear estimation methods using annual series for the period 1960-2019. Defense expenditure (SH), Gross Domestic Product (GSYİH), Gross Fixed Capital Formation (GSS) and exports (DHR) variables were obtained from the World Bank data set. All variables are defined in local currency. The national income variable is defined with fixed prices. The real values of defense expenditure, gross fixed capital formation and exports were derived by using the GDP Deflator. The estimated coefficients in the models represent the relevant elasticities, the variables used in the models are in logarithmic forms. In analyzing the effects of defense expenditures on national income, Shin et al. (2014) nonlinear cointegration model, which includes short- and long-term asymmetries, was used as the appropriate model. The nonlinear autoregressive distributed lag (NARDL) model is defined in dynamic error correction model format. Thus, the model shows how the dependent variable responds to the shocks of the independent variables. Besides, Hatemi-J (2012) asymmetric causality tests were applied.

3. Empirical Findings

The estimated NARDL model and Hatemi-J asymmetric causality test generate compatible results. NARDL model estimations confirmed the existence of asymmetric effects. While the increase in defense expenditure did not appear to have a significant effect on growth, the effect of the decrease in defense expenditure on growth was determined. According to the Hatemi-J test findings, there was no asymmetric causality from national income to defense expenditure. While there is no causality from the increase in defense expenditures to national income, there is a causality from the decrease in defense expenditures to national income. Both of the methods yielded results supporting the existence of asymmetric effects of defense expenditure on growth. In addition, the findings revealed that the decrease in defense expenditure has a significant effect on growth.

4. Discussion and Conclusion

The results derived from the methods used in this study indicate that increase in defense expenditure did not have an effect on economic growth. In this sense, the results supporting the Keynesian approach, which states that the increase in defense expenditures will cause positive results on growth through multiplier, have not been reached. The long-term elasticity coefficients calculated from the findings obtained from the estimated NARDL models showed that the decrease in defense expenditure has positive effects on economic growth. The findings support the argument claiming that the limited resources released by the decrease in defense expenditures directed towards the sectors where they are used more effectively affect the economic growth positively. Turkish defense industry has been dependent on imported inputs and products for many years, developments in technology and innovation have been incomplete and insufficient, the spillover effects of technologies in the defense industry have not been experienced and human capital-increasing developments have not been observed during the sample period. These factors seemed to have prevented the positive effects of the increase in defense expenditures on economic growth.

Örgüt İçi Rekabetin Örgütsel Kıskançlığa Etkisinde Öz Saygının Rolü: Sivil Havacılık Çalışanları Üzerine Bir Araştırma

Berat ÇİÇEK ¹, İnan KAYNAK ²

Özet

İş dünyasında rekabet her ne kadar istenen ve olumlu bir durum gibi görünse de organizasyon içerisindeki bireyleri bazı istenmeyen davranışlara sevk edebileceği göz ardı edilebilmektedir. Bu düşünceden hareketle, bu çalışmada örgüt içi rekabetin örgütsel kıskançlık üzerindeki etkisinin ortaya konulması ve bu iki değişken arasındaki ilişkide öz saygının rolünün tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda oluşturulan hipotezleri test etmek için nicel araştırma yönteminden yararlanılmıştır. Bu bağlamda sivil havayolu taşımacılığı çalışanı 256 kişi ile bir anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Elde edilen veriler, yapısal eşitlik modellemesi yaklaşımına göre test edilmiştir. Analizler sonucunda elde edilen bulgulara göre, örgüt içi rekabetin başkalarını kıskanmayı ve kıskanıldığını düşünmeyi artırdığı, öz saygıyı ise azalttığı görülmüştür. Öz saygının ise kıskançlığı azalttığı, ayrıca örgüt içi rekabet ile kıskançlık ilişkisine de aracılık ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma, rekabetin olumsuz yönüne odaklanması, rekabet, kıskançlık ve öz saygı değişkenlerini bir arada ele alması yönleriyle özgün bir çalışmadır.

Anahtar Kelimeler: Örgüt İçi Rekabet, Örgütsel Kıskançlık, Öz Saygı

JEL Kodu: M10, M12, C12

The Role of Self-Esteem in the Effect of Intra-Organizational Competition on Organizational Jealousy: A Study on Civil Aviation Employees

Abstract

Although competition in the business world seems to be a desirable and positive situation, it can be overlooked that it can lead individuals within the organization to some undesirable behaviors. With this in mind, this study aims to reveal the effect of intra-organizational competition on organizational jealousy and to determine the role of self-esteem in the relationship between these two variables. Quantitative research method was used to test the hypotheses created for this purpose. In this context, a survey was conducted with civil aviation employees. The data obtained were tested according to the structural equation modeling approach. According to the findings of the study, it has been observed that intra-organizational competition increases the envy of others and the thinking that they are envious, and decreases the self-esteem. It has been concluded that self-esteem reduces envy and also mediates the relationship between competition and jealousy within the organization. The research is an original study in that it focuses on the negative side of competition, and handles the variables of competition, and self-esteem together.

Keywords: Intra-Organizational Competition, Organizational Envy, Self-Esteem

JEL Classification: M10, M12, C12

ATIF ÖNERİSİ (APA): Çiçek B., Kaynak İ., (2021). Örgüt İçi Rekabetin Örgütsel Kıskançlığa Etkisinde Öz Saygının Rolü: Sivil Havacılık Çalışanları Üzerine Bir Araştırma. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(1). 110-134. Doi: 10.24988/ije.858677

¹ Doç. Dr., Malatya Turgut Özal Üniversitesi Sivil Havacılık Yüksekokulu, Battalgazi/MALATYA **EMAIL:** berat.cicek@ozal.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-4584-5862

² Dr. Öğr. Üyesi, Muş Alparslan Üniversitesi Malazgirt Meslek Yüksekokulu, Malazgirt/MUŞ, **EMAIL:** i.kaynak@alparslan.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-9944-1540

1. GİRİŞ

İnsan yaşamı boyunca iyi veya kötü, olumlu veya olumsuz birçok duyguyla var olan bir canlıdır (Taştan ve Aydın Küçük, 2019). Bireylerin duyguları ise örgüt yaşamının ayrılmaz bir parçasıdır (Ashforth ve Humphrey, 1995). Bu sebeple sosyologlar ve örgütsel teorisyenler uzun zamandan beri bireylerin davranış ve inançlarının örgütlere olan etkisini araştırmaktadırlar (Sorensen, 1999). Bireyler istek ve ihtiyaçlarını karşılamak için buldukları örgütlerde (Dinçer, 2013) kaynakların sınırlı oluşu ve bazı motivasyon araçlarının etkisi gibi nedenlerle birbirleriyle veya gruplar arasında rekabet ortamının oluşmasını sağlarlar (Khon, 1992). Örgüt performansında olumlu çıktılardan dolayı (Luft, 2016) örgütsel gelişmede önemli bir yeri olan (Ingram ve Qingyuan Yue, 2008) ve değeri giderek artan örgüt içi rekabet kavramı (Becker-Ritterspach ve Dörrenbächer, 2011); tanınma, maddi veya manevi ödüllerin kazanımına ilişkin çalışanların bireyler veya gruplar arası üstünlük sağlama çabası olarak nitelendirilmektedir (Fletcher ve Nusbaum, 2010). Rekabetçi avantajın birincil kaynağı olan çalışanlar (Keçecioglu ve Yılmaz, 2018) örgüt içinde veya dışında birbirleriyle ve birbirlerine karşı (Swab ve Johnson, 2019) en iyiyi yapma gayreti şeklinde davranışlar sergilerler (Deutsch, 1986). Rekabetçi davranışların genel olarak savunmaya ve saldırıya dönük oluşu (Coulter, 2013) beraberinde örgütsel açıdan bazı belirsizlikler doğurabilmektedir (Seçkin, 2020). Örgüt içi rekabette birinin kazanımının diğerinin zararına olması (Landkammer ve Sassenberg, 2016), çalışanları öfkeli edebilmekte (Le Fevre, Matheny ve Kolt, 2003) ve aşırı rekabet duygusu çalışanlar arasında kıskançlık benzeri duygulara neden olabilmektedir (Durmuş, 2021; Özdemir, 2018; Üçok, 2019).

Psikolojik araştırmalara konu olan ve olumsuz bir duygu olarak nitelendirilen (Pines ve Aronson, 1983), anlaşılması ve tanımlanması zor bir kavram olan kıskançlık (Daher ve Cohen, 1979); bir kişinin başkasında kendisinden üstün özellikleri fark etmesi (Parrott ve Smith, 1993) ve bu durumu ele geçirme isteği olarak tanımlanmaktadır (Salovey ve Rodin, 1988). İnsan davranışlarını etkileyebilen duygulardan biri olan kıskançlığın (Günalan, 2019) örgütlerde yaşanılması kaçınılmazdır (Dogan ve Vecchio, 2001). Örgütlerde yaşanan kıskançlık çalışanlar ve örgütler üzerinde (Kıral ve Ödemiş Keleş, 2019) yıkıcı güçlere sahip sonuçlar doğurabilmekte (Cohen-Charash ve Mueller, 2007) ve çalışma ortamında ki bu negatif durum çalışanların öz saygılarını etkileyebilmektedir (Jacob ve Neuhäuser, 2018).

Öz saygı, bir kişinin kendi değer duygusunu, güvenini inancını içerir (Mckinnon, 2003) ve kendini diğerlerinden daha iyi görmemekle birlikte kesinlikle daha kötü görmemesi olarak ifade edilmektedir (Neff, 2003). Çoğu insan özsaygıyı önemli (Baumeister, Campbell, Krueger ve Vohs, 2003) ve araştırmaya değer bir kavram olarak görmektedir (Massey, 1983). Yüksek öz saygısı olan çalışanların diğer çalışanlarla ilişkisi daha sağlıklı olur ve bu ilişki şekli örgüt içinde çalışanlar arasında örnek teşkil edebilir (Kumashiro, Finkel ve Rusbult, 2002). Bireylerin öz saygılarını geliştirmek, sürdürmek ve yeniden inşa etmek örgüt performansı açısından önem arz etmektedir (Kampen, Elshout ve Tonkens, 2013).

Yöneticilerin örgüt performansını yükseltmek için başvurabildikleri ve çalışma hayatının bir gerçeği olan bireyler ya da gruplar arası rekabetin örgüt veya çalışanları nasıl etkilediğine yönelik yürütülen araştırmalar görece azdır (Johnson ve Swab, 2018). Bu çalışmalardan bazıları rekabetçi çalışma ortamının çalışanların bireysel veya grup olarak rekabetçi davranışlarını sağladığını (Fletcher ve Nusbaum, 2010) ve örgüt performansını arttırdığını (Brown, Cron ve Slocum, 1998) ayrıca iş performansı ile iş tatmini arasındaki ilişkinin güçlendiği sonucuna varmışlardır (Arnold, Flaherty, Voss ve Mowen, 2009). Çalışma ortamlarında kabul edilmiş varoluşlarına rağmen, çalışan kıskançlığı da örgütsel bilimlerde ihmal edilmiş konulardandır (Vecchio, 2000). Bu çalışmalardan bazılarının sonuçlarına göre kıskançlık; grup performansı ve grup uyumu üzerine olumsuz etki

ederek sosyal kaytarmaya (Duffy ve Shaw, 2000), işten çekilme veya işletmeden ayrılmaya (Dogan ve Vecchio, 2001), daha az işbirlikçi davranışa (Parks, Rumble ve Posey, 2002) ve çalışanların daha az çaba harcamaları sonucunda firmanın değerinin azalmasına neden olmaktadır (Goukasian ve Wan, 2010). Öz saygıyı konu alan çalışma sonuçlarına göre de öz saygı; çalışanların iş yeri memnuniyetini (Pierce, Gardner, Dunham ve Cummings, 1993), örgütsel bağlılığını (Güney, Akalın ve İlsev, 2007) ve iş performansını arttırdığı tespit edilmiştir (Yücel ve Solak, 2012). Rekabet ve kıskançlık kavramlarının beraber ele alındığı çalışma sonuçlarında ise örgüt içi rekabet ortamının kıskançlık benzeri duygular yaratabileceği (Dogan ve Vecchio, 2001), kontrol altına alınamayan kıskançlığın ise yıkıcı rekabeti beraberinde getirdiği sonucuna varılmıştır (Eginli ve Bitirim, 2010).

Birçok insanın kendini değerli hissettiği bir yer olan çalışma ortamında (Baderin ve Barnes, 2018) yaşanan rekabet ve kıskançlık davranışları örgütsel açıdan olumlu ve olumsuz sonuçlar doğurabilen kavramlardır. Fakat örgüt içi rekabet ve kıskançlık kavramlarının birbiri ile olan etkileşimini inceleyen araştırmaların sayısı sınırlıdır. Ayrıca örgüt içi rekabet, örgütsel kıskançlık ve öz saygı kavramlarını bir arada ele alan çalışmaya rastlanılmamıştır. Tüm bu sebeplerle özgün olduğu düşünülen bu çalışmanın yazına katkı sunacağı öngörülmektedir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Rekabet doğası gereği kişilerin kendilerini diğer bireylerin yetenek ve performansıyla kıyasladığı bir tür karşılaştırma faaliyetidir (Garcia vd., 2013). Bu kıyaslama çabasının açıklanmasıyla ilgili ilk kuram Festinger (1954) tarafından ortaya atılan sosyal karşılaştırma kuramıdır. Bu kurama göre, bütün bireylerde fikir ve yeteneklerini değerlendirebilmek adına evrensel bir dürtü bulunmaktadır. Değerlendirilmek arzusunda olan bireyler öncelikli olarak objektif bir ölçüt arayışına girerler. Bu ölçütün her zaman olması mümkün olmadığından diğer bireylerle karşılaştırma yaparak kendilerini değerlendirebilecekleri bilgiye ulaşırlar (Festinger, 1954). Van Houten (1979) ise sosyal karşılaştırmayı çalışma ortamında bir kişinin performansını diğer kişilerle karşılaştırması olarak açıklamıştır. Bu kıyaslama kişinin rekabetçi davranış sergilemesini sağlayabilmektedir (Johnson, 2012). Taylor vd. (2007) 'ne göre, sosyal karşılaştırmada referans alınan kişilerin rakiplere dönüşmesi başlangıçta kişinin güven duygusunu ve motivasyonunu artırırken bazen de kişinin kendini başarısız ve yetersiz hissetmesine neden olabilmektedir. Bu durum karşılaştırma yapan veya yapılan kişilerde olumsuz davranışların doğmasına sebep olabilmektedir (Poortvliet, 2013). Bu noktada önemli olan kişinin kendini kimlerle karşılaştırdığı sorusudur. Çünkü karşılaştırma sonucunda kişi kendiyile ilgili olumlu veya olumsuz bilgiye erişebilmektedir (Collins, 2000). Sosyal karşılaştırmalar genelde kendiliğinden gerçekleşse de stresli ve zor ortamlarda artış göstermektedir (Gibbons ve Buunk, 1999). Bu ortamlardan biri de rekabetin yoğun yaşandığı örgüt ortamlarıdır. Bu ortamda karşılaştırmaya taraf olan bireyler motivasyon kaynağı olabildiği gibi aşağılık ve kıskançlık gibi hislerinde kaynağı olabilmektedir (Vecchio, 2000).

2.1. Örgüt içi rekabet

Örgütler bireylerden, çalışma ekiplerinden, gruplardan ve bölümlerden oluşan karmaşık ve hiyerarşik birliklerdir (Swab ve Johnson, 2019) ve çalışan ilişkileri bu ortamda işe dayalı olarak ortaya çıkmaktadır (Demirel ve Karadal, 2007). Bu ilişkilerde bireyleri bencil davranmaya itebilecek birçok etken olmasına rağmen bireylerden örgütün başarısı için iş birliği içinde davranması beklenmektedir (Goette, Huffman, Meier ve Sutter, 2012). Fakat çalışanların özellikleri, tutumları, inançları, tercihleri, davranışları, bireylerle ve gruplarla ilişkileri (Krueger, 2000), çıkarları ve statü algılamaları (Kapıcı ve Radmard, 2019) bireyler veya ekipler arasında rekabeti ortaya çıkarabilmektedir (Khon, 1992).

Rekabet, bir amaca dönük olarak, birinin amaca ulaşmasının diğerinin şansını azalttığı ya da engellediği en az iki aktörün çabası olarak tanımlanmaktadır (Eren, 2003). Rekabet sadece bireyleri

değil aynı zamanda örgütleri de etkilemektedir (Ingram ve Qingyuan Yue, 2008). Kişilerarası rekabette başarı bir kişinin başka bir kişi veya kişilere göre ulaştığı üstünlük iken (Elliot, Jury ve Murayama, 2018) örgüt içi rekabet; bir veya daha fazla bireyin aynı amaç için motive edilen aynı örgütteki başka bir birey veya grupla bir hedefe ulaşmaya yönelik olarak yaptığı iş ve işlemlerin bütünü olarak tanımlanmaktadır (Salvador ve Costa, 2009). Bu tanımlardan hareketle kişisel rekabette başarı kişinin başarısı veya başarısızlığı olurken örgüt içi rekabette başarı hem birey hem de örgütün başarısı veya başarısızlığı olabilmektedir.

Örgütlere olan katkılarından dolayı rekabet (Khon, 1992), çalışanlar arasında serbest bırakılmakta ve hatta teşvik edilmektedir (Becker-Ritterspach ve Dörrenbächer, 2011). Çünkü, tembelliği engelleyip çalışanların verimini artırarak sürekli kılmaktadır (Stepan-Norris ve Southworth, 2010). Ayrıca örgüt içinde yenilik ve üretkenliğin ana kaynağı olarak (Yeşilada ve Yeniçeri, 2020), eşgüdümü temin etmektedir (Eren, 2003). Rekabet örgüte bazı fırsatlar sunmakla beraber (Ingram ve Qingyuan Yue, 2008), örgütü olumsuz olarak da etkileyebilmektedir (Erdoğan, 1999). Organizasyonlarda rekabet çalışanların duygu dünyasını (Wittchen, Krimmel, Kohler ve Hertel, 2013) performansını (Beersma ve diğerleri, 2003) motivasyonunu, sağlığını, ve psikolojik iyi oluşunu olumsuz etkileyebilmektedir (Van De Voorde ve diğerleri, 2012). Bununla birlikte kariyerinin başında olup gelişmek isteyen çalışanlarda öfkeye sebep olabilmektedir (Le Fevre ve diğerleri, 2003). Tüm bu sonuçlarının neticesinde örgüt içi rekabet, çalışanların ilişki kalitesini düşürebilmekte, kaygı düzeylerini, saldırganlık davranışlarını arttırabilmekte ve “kıskançlık” benzeri etik olmayan davranışlar göstermelerine sebep olabilmektedir (Khon, 1992).

2.2. Örgüt İçi Rekabet ile Kıskançlık İlişkisi

Bireyler sosyalleşme sürecinde sağlıklı ilişkiler kurabildikleri gibi ilişkilerin kurulmasını engelleyen bazı davranışlar da gösterebilmektedirler. Bu davranışlardan biri de kıskançlık davranışıdır (Malkoç ve Erginsoy, 2012). Çoğu zaman anlaşılması zor bir kavram (Daher ve Cohen, 1979) ve çağdaş toplumlarda büyük sosyal sorunlara neden olan (Smith, 2008) kıskançlık, genelde olgunlaşmamış bir duygu, güvensizlik belirtisi veya ruhsal bir bozukluk olarak kabul edilmektedir (Özer, 2002).

Kıskançlıkla ilgili birçok tanımlama yapılmış olmakla birlikte genel olarak kıskançlık; bireylerin gerçek veya hayali bir rakibinin (DeSteno ve Salovey, 1996) özelliklerini kendi özellikleri ile karşılaştırma süreciyle ortaya çıkan (Buunk ve Dijkstra, 2015), acı verici (Van de Ven, Paauwe ve Van Veldhoven, 2009) ve kaybetme korkusu gibi duygular barındıran (Tai ve diğerleri, 2012), sosyal ilişkinin varlığına veya kalitesine yönelik tehditler içeren (Guerrero, Andersen, Jorgensen, Spitzberg ve Eloy, 1995), neredeyse tüm sosyal ilişkilerde bulunan (Andiappan ve Dufour, 2020), hissetme eğilimi yaygın ve tüm kültürlerde mevcut (Foster, 1972), kendini rakibinin seviyesine taşıyarak veya rakibini kendi konumuna çekmesiyle azalan veya ortadan kalkan (Van de Ven ve diğerleri, 2009) sosyal bir duygu olarak tanımlanabilir (Kıral, 2018).

İş yerindeki ilişkiler, birey ve örgütler için önemlidir (Balkundi ve Harrison, 2006). İşyerleri duygudan arınmış ortamlar değildir (Goukasian ve Wan, 2010). Aksine iş yerleri duyguların yoğun olarak yaşandığı alanlardır (Andiappan ve Dufour, 2020). Bu sebeple çalışma ortamlarındaki duygu durumları farklılık arz eder (Bayram Arlı, Aydemir ve Çelik, 2018). İnsani bir duygu olan kıskançlık (Günalan, 2019), işyerlerinde çok yaygın olarak görülmektedir (Tai, Narayanan ve Mcallister, 2012). Çalışanların kendilerine olan saygılarını kaybetmeleri anlamına gelen (Vecchio, 2000) ve toksik bir davranış olarak kabul edilen çalışan kıskançlığı (Töremen ve Çankaya, 2008), güçlü bir duygudur ve örgütlerde var olması bazı olumsuz durumlara sebep olabilir (Salovey ve Rodin, 1988).

Kendi konumunu iyileştirmeyi amaçlayıp (Van de Ven ve diğerleri, 2009) rakibine zarar verme düşüncesi olan (Cohen-Charash ve Mueller, 2007) çalışan kıskançlığı, davranışsal yanlış yorumlamalara yol açarak yıkıcı davranışlara sebep olabilmektedir (Guerrero ve diğerleri, 1995).

Rakibini aşağılama gibi (Crusius ve Lange, 2014) etik olmayan davranışlarda bulunarak (Gino ve Pierce, 2009), performans ve çalışan refahının azalması (Zurriaga ve diğerleri, 2018), işe devam ve başkalarına görevlerinde yardımcı olma gibi genel örgütsel vatandaşlık davranışlarında azalma (Wang ve Sung, 2016) ve rakipleriyle bilgi paylaşımından kaçınma (Dunn ve Schweitzer, 2004) gibi nedenlerle iş kalitesinin düşüşüne neden olabilir (Dogan ve Vecchio, 2001). Kıskançlık sosyal kaytarma, hedef gerçekleştirme ile birlikte gruptan ayrılma ve odak aktörün maruz kaldığı adaletsizlik duygusu nedeniyle grup performansı ve bağlılığını (Lange ve Crusius, 2015) ayrıca kişinin terfi şansı ve organizasyonel entegrasyonunu olumsuz etkilemekte (Balkundi ve Harrison, 2006), kendini üstün görme ve diğer kişileri cezalandırma veya taciz eğilimini güçlendirme sebeplerinden dolayı kışkırtıcı olabilmektedir (Özen, 2007). Kıskançlık davranışı bireyler üzerinde baskı kurma niyeti ve ihtiyacından dolayı şiddetle bile sonuçlanabilmektedir (Aba ve Kulakaç, 2016).

Kıskançlık bireyler ve örgütler için olumsuz sonuçlara sebep olduğu gibi olumlu sonuçlarında doğmasını sağlayabilir (Kıral ve Ödemiş Keleş, 2019). Kıskanç birey rakibe zarar verme ve rakibi alt etmek suretiyle (Crusius ve Lange, 2014) rakibine karşı küçümseme ile sonuçlanan bir sosyal karşılaştırma yapar (Melwani ve Barsade, 2011). Bu durum rakibin iş performansını (Tai ve diğerleri, 2012), iş motivasyonunu ve öz saygısının artmasını sağlar (Van de Ven ve diğerleri, 2009). İşyerinde tatlı rekabete dayalı bir kıskançlık çalışanların performansının artmasını ve örgütün bundan olumlu yönde istifade etmesini sağlayabilir (Tarhan, 2018).

Örgüt içi rekabet ve kıskançlık konularını ele alan çalışmaların sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde; örgüt içi rekabetin hedef, performans (Elliot ve diğerleri, 2018), iş tatmini, üzerinde olumlu etkisinin olduğu (Arnold ve diğerleri, 2009), rekabetin olmadığı durumlarda ise verimsizlik ve zarar benzeri istenmeyen sonuçlarla karşılaşıldığı görülmektedir (Barbby, Sessions ve Zangelidis, 2016). Kıskançlıkla ilgili çalışmalara bakıldığında ise kıskançlığın tükenmişliğe (Geurts, Schaufeli ve De Jonge, 1998), performans kaybına ve verimsizliğe neden olduğu (Kıral ve Ödemiş Keleş, 2019) ayrıca örgüt içi rekabetçi ortamın çalışan kıskançlığına sebep olan faktörlerden (Dogan ve Vecchio, 2001) biri olabileceği sonucuna varmışlardır. Tüm bu sonuçlardan hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H_{1a}: Örgüt içi rekabet kıskanıldığını düşünmeyi pozitif yönde etkiler.

H_{1b}: Örgüt içi rekabet başkalarını kıskanmayı pozitif yönde etkiler.

2.3. Öz Saygı

Öz saygı, insan davranışı ve kişiler arası etkileşimi açıklamada etkili olan temel psikolojik faktörlerden biridir (Clark ve Goldsmith, 2005). Öz saygı, kişinin kendini sevmesi, kabul etmesi ve kendine saygı duyması gibi öz değerlendirmelerinden oluşan (Truong ve McColl, 2011) kendine karşı sahip olduğu öznel bir tutumdur (Statman, 2000). Öz saygı genellikle bir kişinin statüsüne ilişkin algısı açısından tanımlanmakla beraber (Mckinnon, 2003), farklı bakış açılarından kaynaklanan farklı tanımlar da vardır (Crocker ve Major, 1989).

Bu tanımlardan bazıları şunlardır: Öz saygı; kendinizle gurur duyma ve kim olduğunuzdan emin olma (Gurel Atay, Xie, Chen ve Kahle, 2010), kendini takdir etme (Dillon, 2019), hakları ve saygınlığı açısından kendilerini başkalarına eşit görme becerisi (Renger, 2017), kendisiyle ilgili güçlü fikirleri olan bireylerin kendilerine karşı bir tür iyiliği (Telfer, 2010) ve bireyin kendine saygı duyması, kendini değerli görmesi, kendini diğerlerinden daha iyi görmemekle birlikte kesinlikle daha kötü görmemesidir (Neff, 2003).

Öz saygı, bilişsel, duyuşsal ve davranışsal boyutlar içerir (Smith, 2000) ve teorisyenler arasında öz saygının bir tutum olduğu konusunda fikir birliği vardır (Roland ve Foxx, 2003). Fakat öz saygının nasıl kavramsallaştırılacağına dair ortak bir düşünce olmamasına rağmen (Dillon, 2019) öz saygı, iki

şekilde tanımlanmaktadır. Bunlar “değer biçme saygısı” ve “tanıma saygısı” şeklindedir (Doppelt, 2009). Değer biçme saygısı kişinin kendini olumlu değerlendirmesini ifade eder ve kişinin karakterinin mükemmelliğine dayanır (Roland ve Foxx, 2003). Tanıma saygısı ise kişinin sahip olduğu kapasitesini tanınması ve uygun davranması olarak nitelendirilir (Dillon, 2019). Tanıma saygısı, bireyi uygun davranışlarda bulunmaya ve değersiz davranışlardan kaçınmaya motive eder (Roland ve Foxx, 2003).

Öz saygı, literatürde farklı şekillerde ele alınmıştır (Güney ve diğerleri, 2007). Bunlara örnek olarak “evrensel öz saygı”, “role özgü öz saygı” ve “göreve veya duruma özgü öz saygı” sayılabilir (Pierce ve Gardner, 2004). Simpson ve Boyle (1975) evrensel öz saygıyı role özgü öz saygı ve duruma özgü öz saygının toplam değerlendirmesi olarak açıklamıştır. Kumashiro vd. (2002) ise ahlaki standartlar ile onur ve ilkeli davranışların evrenselliği ile açıklamıştır. Güney vd. (2007) ise farklı güçlerden etkilenen kendisi ve sosyal çevresinden aldıkları ve kişisel tecrübeleri neticesinde oluşturduğu yeterlilik duygusu olarak özetlemiştir. Role özgü öz saygı yaşam süresince sergilenen anne-baba, eş, öğrenci ve benzeri rollerin öz değerlendirmesidir. Göreve veya duruma özgü öz saygı ise, belirli bir durumlarda sergilenen davranışların sonuçları ve bireyin ifa ettiği görevdeki yeterliliğinin öz değerlendirmesi olarak açıklanmıştır (Pierce ve Gardner, 2004). Öz saygı evrensel, role özgü ve göreve özgü öz saygı olarak ayrılmıştır. Daha sonra iş görenlerin örgüt içindeki önemi, etkisi ve değerini açıklamaya çalışan örgüt-temelli öz saygı kavramı geliştirilmiştir (Güney ve diğerleri, 2007). Örgüt-temelli öz saygı ise örgüt üyelerinin, örgüt içinde roller olarak ihtiyaçlarının karşılanabildiğine olan inanma dereceleri (Korman, 1966) veya örgütün bir üyesi olarak yetenekli ve değerli oluşuna inanç derecesi olarak tanımlanmıştır (Pierce ve diğerleri, 1993).

İşyeri, çalışanlar için birçok açıdan önemli ortamlardır (Baderin ve Barnes, 2018). Bu sebeple öz saygı örgütlerde çalışan yeteneğinin göstergesi olabilirken (Pierce ve diğerleri, 1993) işyerlerinin örgütlenme şekli de çalışanların öz saygılarını etkileyebilmektedir (Jacob ve Neuhäuser, 2018). Bu bağlamda öz saygının çalışanlar ve örgütler üzerinde bazı zararları veya faydaları olabilmektedir (Kumashiro ve diğerleri, 2002). Bireyler öz saygıları üzerinde önemli ölçüde kontrol ve sorumluluk sahibidirler (Doppelt, 2009) ve öz saygılarını artırmak için çabalarlar (Truong ve McColl, 2011). Yüksek öz saygısı olan bireyler kendilerine başarılması zor çok yüksek hedefler koyma eğilimindedirler ve bu hedeflerde başarısızlığa, öfke veya şiddete neden olabilmektedir (Baumeister, Smart ve Boden, 1996). Öz saygı, bireyin kendine inanıp inanmadığının ifadesidir (Renger ve diğerleri, 2019). Öz saygının yitirilmesi ise bu inancın kaybı demektir (Telfer, 2010). Bu durum düşük öz saygıya (Isaksen ve Roper, 2016) düşük öz saygı ise özgüven kaybına neden olmakta (Sachs, 1981) ve neticede bu bireyler diğer kişilerin etkisi altında kalmaya daha müsait duruma gelmektedirler (Silvera ve diğerleri, 2008). Öz saygısından zevk alan kişiler bu durumda olanlara karşı saygısızlık ve küçümseme davranışı gösterebilmektedirler (Sachs, 1981). Çalışan kişiler veya grupların düzenli olarak saygısızlık ve aşağılanmaya maruz kalması durumunda bu kişi veya gruplar öz saygılarını yeniden kazanılmasında çok az umut sahibi olabilmektedirler (Telfer, 2010). Ayrıca iş güvensizliği (Baderin ve Barnes, 2018), rekabetçi olmayan teşvikler (Penny, 2013) ve daha az değerli ve tatmin olmuş hissetmek öz saygının azalmasına ve bu sonuçlarda örgütlerde istenmeyen sonuçlara neden olabilmektedir (Pierce ve Gardner, 2004). Buradan hareketle araştırmada test edilmek üzere aşağıdaki hipotez kurulmuştur.

H₂: Örgüt içi rekabet öz saygıyı negatif yönde etkiler

Öz saygı önemli ve değerlidir (Baumeister ve diğerleri, 2003) ve değerli olduğu için bireyin değerine katkıda bulunur (Boxill, 1976). Mesleki başarı öz saygıyı artırabilir (Baumeister ve diğerleri, 2003). Öz saygısı artan bireyin kendine olan güveni ve inancı artar (Dillon, 1997). Böylece öz saygı, büyük bir amaç duygusunun oluşumunu sağlar (Roland ve Foxx, 2003). Yüksek öz saygısı olan çalışanların diğer çalışanlarla ilişkisi daha sağlıklı olur (Kumashiro ve diğerleri, 2002). Bireylerin öz saygılarını

geliştirmek, sürdürmek ve yeniden inşa etmek örgüt kaynakları açısından önemlidir (Kampen ve diğerleri, 2013) ve öz saygılarını desteklemek için bir araç olarak kullanılabilir (Penny, 2013). Öz saygı, bireyin performansı ile yakın ilişkilidir. Bireysel performans ise örgütün hedeflerine ulaşmasını etkileyecektir. Bu nedenle öz saygı örgütler açısından önemli bir değişkendir. Zira yüksek öz saygı örgütleri hedeflerine yaklaştırırken düşük öz saygı bu hedeflerden uzaklaşılmasına neden olabilir (Yüner, 2018). Öz saygının mesleki memnuniyeti ve başarıyı arttırıp (Erez ve Judge, 2001), kıskanma davranışını azaltabileceği varsayımından yola çıkarak aşağıdaki hipotezler kurulmuştur.

H_{3a}: Öz saygı kıskanıldığını düşünmeyi negatif yönde etkiler

H_{3b}: Öz saygı başkasını kıskanmayı negatif yönde etkiler

Öz saygı ile ilgili araştırma sonuçlarına genel olarak bakıldığında çalışanların öz saygılarının artması çalışan performansını (Yücel ve Solak, 2012), iş yeri memnuniyetini (Pierce ve diğerleri, 1993) ve örgütsel bağlılığı arttırıcı (Güney ve diğerleri, 2007), öz saygının azalması ise mesleki hazzın azalması (Karaçam, Pulur ve Adigüzel, 2017) ve kendini engelleme gibi bazı davranışların artması sonucunu doğurduğu tespit edilmiştir (Yıldırım ve Demir, 2017). Ayrıca mesleki tecrübe azlığı öz saygının azalması ve karar verme davranışlarında ise çekingenliğe sebep olduğu (Certel, Bahadır ve Sönmez, 2013) diğer bazı sonuçlardır. Bu sonuçlardan hareketle oluşturulan hipotezler şu şekildedir:

H_{4a}: Öz saygı örgüt içi rekabet ile kıskanıldığını düşünme arasındaki ilişkiye aracılık eder.

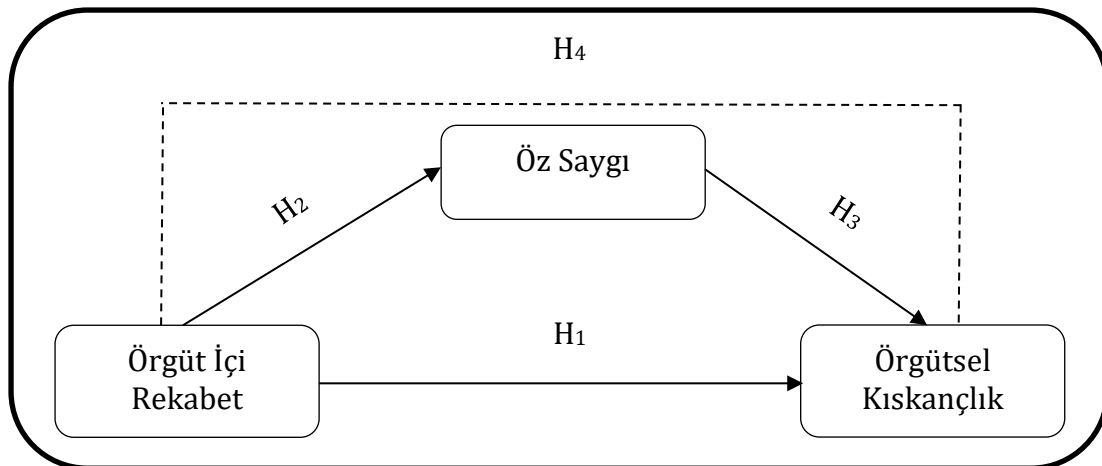
H_{4b}: Öz saygı örgüt içi rekabet ile başkasını kıskanma arasındaki ilişkiye aracılık eder.

3. YÖNTEM

Çalışmanın temel amacı örgüt içi rekabetin çalışan kıskançlığı üzerindeki etkisini ve bu iki değişken arasındaki ilişkide özsaygının rolünü ortaya koymaktır. Değişkenler arasındaki ilişkinin durumunu tespit etmek için nicel araştırma yönteminden yararlanılmıştır. Anket yöntemi ile elde edilen verilerin analizinde Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) benimsenmiştir. YEM yaklaşımının tercih edilmesinin temel sebebi YEM'in teorik ve ampirik çalışmaların istatistiki olarak daha gelişmiş bir zeminde yapılmasına olanak sunması ve YEM yaklaşımlarının tutarlı bir şekilde bir aracılık rolü sonucunu tespit etmede, regresyon yaklaşımından daha güçlü olmasıdır (Iacobucci, Saldanha ve Deng, 2007). Araştırmada test edilmek üzere kurulan model Şekil 1'deki gibidir.

Araştırmada kurulan model Anderson ve Gerbing (1988) tarafından önerilen, verileri ve hipotezleri test etme adımlarından oluşan iki aşamalı yaklaşıma göre analiz edilmiştir. Bu bağlamda öncelikle uyum ve ayırt edici geçerliliği test etmek için ölçüm modeli kurulmuştur. Daha sonra hipotezleri test etmek için yapısal model kurulmuştur. Kurulan modelleri test etmek için Mplus 8.4 (Muthén ve Muthén, 2017) programından yararlanılmıştır. Ayrıca verilerin taranması ve normallik testleri için SPSS 26 programı kullanılmıştır.

Şekil 1. Araştırma Modeli



3.1. Örneklem

Araştırmanın ana kitle, uluslararası operasyonları da bulunan Türk menşeli havayolu işletmelerinin çalışanlarından oluşmaktadır. Araştırmanın evreninde bulunan çalışan sayısı bilinmemektedir ve çalışanların tamamına ulaşılması mümkün olmadığından örneklem yapılmıştır. Örneklem zaman baskısı altında yoğun ve yorucu bir tempoda çalışan havayolu çalışanlarından oluşmaktadır. Bu seçimdeki temel amaç, sektörde firmalar arasında yaşanan yoğun rekabetin çalışanlar arasında da rekabete sebep olabileceği düşüncesidir. Ayrıca sektör birçok operasyonun başarılmasında insan unsurunu içerdiğinden insan ilişkilerinin önemli olduğu bir sektördür. Bu sebeple çalışanlar arasında rekabetin kıskançlığı da tetikleyebileceği öngörülmüştür. Örneklem yöntemi olarak kartopu örneklem yöntemi kullanılmıştır. Buna göre araştırmacı ilk araştırma grubu veya bireyleri bulduktan sonra, bu bireyler aracılığıyla yeni deneklere ulaşmaktadır (Noy, 2008). Bu yöntemin tercih sebebi, konuyla doğrudan ilgili çalışanlara ulaşılmasının hedeflenmesidir. Böylece doğrudan rekabet içerisinde olan veya kıskançlığa maruz kalan (veya başkalarını kıskanan) çalışanlara ulaşılmıştır.

Elektronik ortamda hazırlanan anket formu ilk etapta iletişime geçilen 50 çalışana iletilmiştir. Bu çalışanlardan konuyla ilgili olanlar anketi doğrudan cevaplayıp, konuyla ilgisi olmadığını düşünenler anketi elektronik ortamda ilgili arkadaşlarına yönlendirmiştir. Böylece 256 çalışana ulaşılmıştır. Katılımcıların %59,84'ü kadın ($n = 152$), %40,16'sı erkektir ($n = 102$). Tamamı hava hizmetlerinde çalışan katılımcıların mevcut işyerlerinde çalışma süresi 4,9 yıl iken, sektördeki çalışma süresi ortalama 6,8 yıldır.

3.2. Ölçüm Araçları

Örgüt içi rekabet ölçeği: Örgüt içi rekabet algısını ölçmek için Mael ve Ashforth (1992) tarafından geliştirilen, Çiçek ve Söylemez (2020) tarafından Türkçeye uyarlanan ölçek kullanılmıştır. 8 maddeden oluşan ölçeğin 3. ve 7. maddeleri ters kodlanmıştır. Örnek ölçek maddeleri: "Kurumumda yoğun bir rekabet ortamı vardır" ve "Yöneticiler kurum içerisindeki rekabeti teşvik etmez." şeklindedir.

Öz saygı ölçeği: Öz saygıyı ölçmek için Steinfield, Ellison ve Lampe (2008) tarafından geliştirilen öz saygı ölçeği kullanılmıştır. 7 maddeden oluşan ölçeğin 3. ve 5. maddeleri ters kodlanmıştır. Hazırlanan anket formunda bu sıralamaya sadık kalınmıştır. Örnek ölçek ifadeleri: "Bütün olarak değerlendirildiğinde başarısız hissetmeye meyilliyim (R)" ve "Diğer insanların yaptığı şeyleri ben de yapabilirim" tarzındadır.

Örgütsel kıskançlık ölçeği: Örgütsel kıskançlığı ortaya koymak için Vecchio (2005) tarafından geliştirilen ve "kıskanıldığını düşünme" ile "başkalarını kıskanma" olmak üzere 2 boyuttan oluşan ölçek kullanılmıştır. Kıskanıldığını düşünme boyutu 3 maddeden oluşmaktadır. 3 maddeden oluşan kıskanıldığını düşünme boyutunun örnek maddesi "İşteki başarım bazen iş arkadaşlarıma zoruna gidiyor" şeklindedir. 5 maddeden oluşan başkalarını kıskanma boyutunun örnek maddesi ise "Yöneticimin, iş arkadaşlarıma çabalarına verdiği değeri benim çabalarıma vermediğini düşünüyorum" tarzındadır.

Kullanılan ölçeklerin tamamı 5'li Likert tipindedir ve ölçek aralıkları 1-Hiç Katılmıyorum, 5-Tamamen Katılıyorum şeklinde kodlanmıştır. Ortak yöntem yanlılığını ve sosyal arzu edilirlilik yanlılığını en aza indirmek için anket, Podsakoff, Mackenzie ve Podsakoff (2003) tarafından yapılan önerilere göre tasarlanmıştır. Buna göre ankete çalışmanın gizliliğini, katılımın gönüllüğünü, doğru veya yanlış cevapların olmadığını ve değişkenlerin tanımlandığı bir kapak eklenmiştir. Böylece çalışanların kendi kimliklerini veya çalıştıkları iş yerlerini açıklayacak herhangi bir bilgiyi vermeyerek daha rahat cevaplamaları sağlanmıştır.

Çalışmada ortak yöntem yanlılığı hatası olmadığını tespit etmek için toplanan veriler Harman'ın (1960) tek-faktör testine tabi tutulmuştur. Döndürme yöntemi uygulanmadan tek faktör altında incelenen verilerin açıklanan varyansı %27,3'tür. Bu değer kabul edilebilir sınır olan %50'nin oldukça altında olduğundan çalışmada ortak yöntem yanlılığı hatasının olmadığına kanaat getirilmiştir (Kline, 2016).

3.3. Bulgular

3.3.1. Ölçüm Modeli

Ölçüm modeli kurulmadan önce veriler SPSS 26 programında taranmıştır. Öncelikle eksik olan değerlere ortalamalar atanarak değişkenler içerisindeki eksik veriler giderilmiştir. Daha sonra değişkenlerin normal dağılım gösterip göstermediği kontrol edilmiştir. Bunun için tek değişkenli ve çok değişkenli normallik dağılımları kontrol edilmiştir. Öncelikle her değişkenin çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılmıştır. Değişkenler için basıklık değerlerinin -0.321 ile -1.121, çarpıklık değerlerinin ise -0.911 ile 0.180 arasında olduğu görülmüştür. Bu değerler Kline (2015) tarafından önerilen sınırlar içerisinde olduğundan tek değişkenli normallik kriterinin sağlandığı belirlenmiştir. Çok değişkenli normallik dağılımı testi için Mardia (1970) katsayısından yararlanılmıştır. Raykov ve Marcoulides (2008), çok değişkenli normallik için Mardia basıklık katsayısının $p(p+2)$ denkleminde küçük olması gerektiğini belirtmiştir. Bu denklemde p değişken sayısını ifade etmektedir. Çalışmada 23 gözlenen değişken olduğundan denklem 575 olarak saptanmıştır. Mardia basıklık değeri 181,02 olarak ölçülmüştür. Bu değer 575'ten küçük olduğundan çalışmada çok değişkenli normallik dağılımının da sınırlar içerisinde olduğu görülmüştür.

Kullanılan ölçeklerin yapı geçerliliği ile güvenilirliğini test etmek (Anderson ve Gerbing, 1988) ve uyuşum, ayrışım geçerliliklerini doğrulamak (Fornell ve Larcker, 1981) amacıyla MPlus 8.4 programı ile bir ölçüm modeli kurulmuştur. Fornell ve Larcker (1981) yapısal modelde anlamlı bir ilişki için test yapmadan önce, ölçüm modelinin yeterli düzeyde bir geçerlilik ve güvenilirliğe sahip olduğunun kanıtlanması gerektiğini savunmuştur. Bunun için ölçek maddelerinin 0,50'den daha yüksek bir faktör yüküne sahip olması, varyans tahmin değerlerinin (AVE) 0.50'den yüksek olması, kompozit güvenilirlik (CR) değerinin 0,60'tan büyük olması, ayrıca Cronbach's α değerinin kabul edilebilir sınırlar içerisinde olması beklenmektedir. Bu amaçla kurulan ölçüm modelinin iyilik uyum indekslerinin kabul edilebilir sınırlar içerisinde (Hu ve Bentler, 1999) olduğu görülmüştür $\chi^2/df = 2,329$; RMSEA = 0,053; NFI = 0,941; TLI = 0,946; CFI = 0,974; SRMR = 0,049. Fornell ve Larcker (1981) AVE ve CR hesaplanması için aşağıdaki formülleri önermiştir.

$$AVE = \frac{\sum_{i=1}^n \lambda^2}{n}$$
$$CR = \frac{(\sum_{i=1}^i \lambda_i)^2}{(\sum_{i=1}^i \lambda_i)^2 + (\sum_{i=1}^i 1 - \lambda_i^2)}$$

Formüllere göre MS Excel 2019 programı yardımıyla hesaplanan ölçeklere ilişkin uyuşum ve ayırt edici geçerlilik ile faktör yükleri ve güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Değişkenler	Maddeler	Faktör Yüğü	AVE	CR	Alpha	
Örgüt İçi Rekabet Ölçeğı	ÖİR1	0,721	0,528	0,897	0,812	
	ÖİR2	0,836				
	ÖİR3 (R)	0,544				
	ÖİR4	0,846				
	ÖİR5	0,763				
	ÖİR6	0,693				
	ÖİR7 (R)	0,514				
	ÖİR8	0,815				
Öz Saygı Ölçeğı	ÖS1	0,784	0,554	0,895	0,804	
	ÖS2	0,836				
	ÖS3 (R)	0,634				
	ÖS4	0,912				
	ÖS5 (R)	0,581				
	ÖS6	0,723				
	ÖS7	0,686				
Örgütsel Kiskançlık Ölçeğı	Kıskanıldığını Düşünme Boyutu	KD1	0,498	0,745	0,711	
		KD2				0,648
		KD3				0,618
	Başkalarını Kıskanma Boyutu	BK1	0,781	0,561	0,864	0,798
		BK2	0,648			
		BK3	0,683			
		BK4	0,814			
		BK5	0,804			

Tablo 1'den görüleceğı üzere tüm ölçek maddeleri 0,50 değerinin üzerindedir. Örgütsel kıskançlık ölçeğinin "kıskanıldığını düşünme" boyutunun dışında tüm ölçeklerin AVE değeri kritik eşik olan 0,50 değerinin üzerindedir. Kıskanıldığını düşünme boyutunun AVE değeri 0,50 eşiğinin biraz altında olması konusunda Fornell ve Larcker (1981) CR değerinin kontrol edilmesini önermiştir. Buna göre araştırmacılar CR değeri 0,70 üzerinde olan yapılarda ölçek maddesi çıkarılmaması gerektiğini savunmuştur. Buradan hareketle kıskanıldığını düşünme boyutundan herhangi bir madde çıkarılmadan analizlere devam edilmiştir. Bunun dışında tüm CR ve Cronbach α değerleri 0,70'ten yüksek olduğı için ölçeklerin güvenilirlik sınırını da aştığı tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre ölçeklerin uyuşum geçerliliğı ve güvenilirliğinin kabul edilebilir sınırlar içerisinde olduğı görülmüştür. Ayrışım geçerliliğı için AVE değerlerinin karekökünün değişkenler arasındaki korelasyon değerinden yüksek olması gerekmektedir (Fornell ve Larcker, 1981). Değişkenler arası korelasyon, AVE değerlerinin karekökü, ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

	Ort.	SS.	1	2	3	4
1. ÖİR	3,18	0,867	(0,727)			
2. ÖS	3,44	0,810	-0,541***	(0,744)		
3. KD	3,87	1,101	0,483***	-0,389***	(0,706)	
4. BK	3,51	0,972	0,671***	-0,241**	0,581***	(0,749)
p<0,01; *p<0,001; ÖİR = Örgüt İçi Rekabet; ÖS = Öz Saygı; KD = Kıskanıldığını Düşünme; BK = Başkalarını Kıskanma; Parantez İçi Koyu Değerler = \sqrt{AVE}						

Tablo 2'den de anlaşılacağı üzere parantez içerisinde verilen AVE değerlerinin karekökünün değişkenler arasındaki korelasyon katsayısını aştığı görülmektedir. Buna göre değişkenler arasında ayrışım geçerliliği açısından Fornell ve Larcker (1981) kriterlerine göre herhangi bir sorun olmadığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte son yıllarda yapılan araştırmalarında Henseler vd. (2015) varyans temelli yapısal eşitlik modellerinde de ayrışım geçerliliğini test etmek için korelasyonların heterotrait-monotrait oranının (HTMT) hesaplanmasını önermiştir. Yapılar arasında ölçülen bu değer her bir değişken için 0.85'ten küçük olması gerekmektedir. Yapılan analizlerde ölçülen HTMT değerlerinin 0.85'ten oldukça küçük olduğu (0,385-0,411) tespit edilmiştir. Buna göre çalışmanın geçerlilik ve güvenilirlik açısından herhangi bir sorun teşkil etmediği sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak çalışmada çoklu bağlantı sorunu olup olmadığı kontrol edilmiştir. Bu amaçla değişkenler arasında çoklu doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. Yapılan regresyon analizi sonuçlarına göre elde edilen VIF değerlerinin 1,031 ile 1,386 arasında olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre çalışmada çoklu doğrusal bağlantı sorunu olmadığına kanaat getirilmiştir (Craney ve Surles, 2002). Değerler aşağıdaki gibidir.

Tablo 3. Çoklu Bağlantı Analizi

Değişken	Tolerans	VIF
ÖİR	0,788	1,269
ÖS	0,970	1,031
KD	0,886	1,129
BK	0,722	1,386
ÖİR = Örgüt İçi Rekabet; ÖS = Öz Saygı; KD = Kıskanıldığını Düşünme; BK = Başkalarını Kıskanma		

3.3.2. Yapısal Model

Araştırmada kurulan hipotezleri test etmek için yapısal eşitlik modeli kurulmuştur. Kurulan bu modelin uyum indekslerinin kabul edilebilir sınırlar içerisinde (Hu ve Bentler, 1999) olduğu görülmüştür $\chi^2 = 381,501(163)$, $\chi^2/df = 2,340$; RMSEA = 0,072; NFI = 0,902; TLI = 0,931; CFI = 0,940. Kurulan model sonucunda elde edilen doğrudan etki analizi sonuçları Tablo 3'teki gibidir.

Tablo 4. Doğrudan Etki Analizi Sonuçları

Hipotezler	Katsayı ¹	S.H.	K.O.	p
H _{1a} : Örgüt İçi Rekabet → Kıskanıldığını Düşünme	0,414	0,051	6,144	0,000
H _{1b} : Örgüt İçi Rekabet → Başkasını Kıskanma	0,321	0,059	8,181	0,000
H ₂ : Örgüt İçi Rekabet → Öz saygı	-0,283	0,032	-4,132	0,003
H _{3a} : Öz saygı → Kıskanıldığını Düşünme	-0,310	0,044	-4,831	0,001
H _{3b} : Öz saygı → Başkasını Kıskanma	-0,641	0,062	-9,861	0,000

¹Standardize Edilmiş Katsayılar Verilmiştir; S.H. = Standart Hata; K.O. = Kritik Oran

Kurulan yapısal eşitlik modelindeki ilişkiler incelendiğinde örgüt içi rekabetin kıskanıldığını düşünme ($\beta = 0,414$; $p < 0,001$) ve başkasını kıskanma ($\beta = 0,321$; $p < 0,001$) değişkenleri üzerinde pozitif ve anlamlı öz saygı ($\beta = -0,283$; $p < 0,01$) üzerinde ise negatif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Öz saygının ise kıskanıldığını düşünme ($\beta = -0,310$; $p < 0,01$) ve başkasını kıskanma ($\beta = -0,641$; $p < 0,001$) değişkenleri üzerinde negatif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Araştırmanın bu bulgularına göre “**H_{1a}**: Örgüt içi rekabet kıskanıldığını düşünmeyi pozitif yönde etkiler”, “**H_{1b}**: Örgüt içi rekabet başkalarını kıskanmayı pozitif yönde etkiler”, “**H₂**: Örgüt içi rekabet öz saygıyı negatif yönde etkiler”, “**H_{3a}**: Öz saygı kıskanıldığını düşünmeyi negatif yönde etkiler” ve “**H_{3b}**: Öz saygı başkasını kıskanmayı negatif yönde etkiler” hipotezleri **desteklenmiştir**.

Modeldeki aracı etki analizlerini test etmek için Baron ve Kenny (1986) tarafından önerilen adımlar izlenmiştir. Aracılık analizi, kitle parametresine ilişkin güven aralığının hesaplanmasına olanak sağlayan bootstrap yöntemi ile yapılmıştır. Araştırmada bootstrap örneklem büyüklüğü 5000 olarak belirlenmiştir. Aracılık analizi sonuçları Tablo 4’te paylaşılmıştır.

Tablo 5. Dolaylı Etki Analizi Sonuçları

Hipotezler	Doğrudan Etki ¹	Doğrudan Etki ²	Dolaylı Etki	Aracılık Durumu
H _{4a} : ÖR→ÖS→KD	0,414***	0,326*	0,141**	Kısmi Aracı
H _{4b} : ÖR→ÖS→BK	0,321***	0,139(ns)	0,285***	Tam Aracı

¹Aracı Değişken Eklenden Önce; ²Aracı Değişken Eklendikten Sonra; ³ns(not significant) = Anlamlı Değil; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

H_{4a} hipotezi öz saygının, örgüt içi rekabet ile kıskanıldığını düşünme değişkenleri arasındaki ilişkiye aracılık edeceğini öngörmekteydi. Yapılan analiz sonucunda öz saygı değişkeninin modele girmesi durumunda örgüt içi rekabet ile kıskanıldığını düşünme arasındaki ilişkinin gücünü azalttığı görülmüştür. Ayrıca bootstrap analizi neticesinde anlamlı bir dolaylı etki katsayısı hesaplanmıştır. Bu sonuçlara göre öz saygının ilişkiye kısmi aracılık ettiği görülmüştür ve “**H_{4a}**: Öz saygı örgüt içi rekabet ile kıskanıldığını düşünme arasındaki ilişkiye aracılık eder” hipotezi **kabul edilmiştir**. H_{4b} hipotezi ise öz saygının, örgüt içi rekabet ile başkasını kıskanma değişkenleri arasındaki ilişkiye aracılık edeceğini öngörmekteydi. Yapılan analiz sonucunda öz saygı değişkeninin, örgüt içi rekabet ile başkasını kıskanma değişkenleri arasındaki ilişkiyi anlamsızlaştırdığı görülmüştür. Ayrıca bootstrap analizi ile anlamlı bir dolaylı etki katsayısı elde edilmiştir. Bu sonuca göre öz saygının bu ilişkide tam aracılık rolüne sahip olduğu görülmüştür ve “**H_{4b}**: Öz saygı örgüt içi rekabet ile başkasını kıskanma arasındaki ilişkiye aracılık eder” hipotezi **kabul edilmiştir**.

4. TARTIŞMA VE SONUÇ

Hemen her organizasyonda gördüğümüz rekabetçi ortam çoğu zaman iyi bir şey olarak görülmekte hatta yöneticiler tarafından teşvik edilmektedir (Arnold ve diğerleri, 2009; Barmby ve diğerleri, 2016; Brown ve diğerleri, 1998; Elliot ve diğerleri, 2018; Fletcher ve Nusbaum, 2010). Bu durum günümüz verimlilik ve kârlılık üzerine kurulu işletmecilik ortamında anlaşılabilir olsa da bunun bireyler arasındaki husumeti tetikleyip çatışma, intikam, sinizm, dedikodu, kıskançlık gibi negatif tutumlara neden olabileceği göz ardı edilmemelidir. Buna rağmen yöneticilerin çoğu zaman işyerinde kaos ortamı yaratarak bundan yararlanmaya çalıştığı görülmektedir. Buradan hareketle bu çalışmada çoğu kişi için olumlu bir durum olarak görülen rekabetçi ortamın, istenmeyen sonuçlarından biri olarak nitelendirebileceğimiz örgütsel kıskançlığa olan etkisinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Ayrıca, rekabet ve kıskançlık arasındaki ilişkide bireylerin öz saygısının aracılık rolünün ortaya konulması hedeflenmiştir.

Araştırmanın amacı doğrultusunda oluşturulan hipotezleri test etmek için nicel araştırma yöntemlerinden yararlanılmıştır. Yapılan analizlerin sonuçlarına göre örgüt içi rekabetin, örgütsel kıskançlığın alt boyutları olan kıskanıldığını düşünme ve başkasını kıskanma boyutları üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğu görülmüştür. Başka bir deyişle örgüt içi rekabetin kıskançlığı artırdığı tespit edilmiştir. Çalışmanın bu bulgusu Ghadi'nin (2018) araştırması ile paralellik göstermektedir. Buradan da anlaşılacağı üzere sürekli olumlu olarak görülen rekabet ve rekabetçi ortam aslında organizasyon içerisinde kıskançlığa zemin oluşturmaktadır. Nitekim Stanne, Johnson ve Johnson (1999) bu konuda örgüt içi rekabettense iş birliği içerisinde çalışmanın daha faydalı olduğunu savunmaktadır. Parks, Rumble ve Posey (2002) de bunu destekler nitelikte kıskanç insanların daha az işbirlikçi olduğunu belirtmiştir.

Araştırmanın bir diğer bulgusuna göre, örgüt içi rekabetin öz saygıyı azalttığı sonucuna ulaşılmıştır. Literatürde daha önce yapılmış çalışmaların (Bonham, 2013; Thompson ve diğerleri, 2016) sonuçlarına göre de kıskançlık öz saygıyı azaltan bir olgudur. Pierce vd. (1993) çalışmasında örgüt temelli öz saygının artmasının çalışanların iş yeri memnuniyetini ve örgütsel bağlılığını artırdığı sonucuna varmıştır. Erez ve Judge (2001) ise öz saygının çalışan motivasyonu ve memnuniyetindeki merkezi konumu hakkında çalışma yürütmüştür. Bu çalışmada öz saygının kontrol odağı, duygusal istikrar ve genelleştirilmiş öz yeterlilik ile çalışan performansı ve memnuniyeti üzerinde önemli ve tutarlı etkileri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Pierce ve Gardner (2004) çalışma ortamı yapıları ve yönetim uygulamalarının (teknoloji, katılımcı liderlik ve yönetim uygulamaları, iş tasarımı vb.) çalışanların kendilerini yönlendirme ve otokontrol eğilimlerini artırdığı ve bu sonucun da örgüt temelli öz saygı ile ilişkili olduğu sonucuna varmıştır. Bu çalışmalardan da anlaşılacağı üzere bireylerin öz saygısı gerek kendi psikolojik tatminleri gerekse de organizasyondaki başarıları açısından oldukça önemli bir unsurdur. Bu nedenle kıskançlığın öz saygıya zarar vermesi üzerinde düşünülmesi gereken bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çalışmanın bir diğer bulgusu, öz saygının kıskanıldığını düşünme ve başkalarını kıskanma üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu yönündedir. Başka bir deyişle öz saygısı yüksek olan çalışanlar işyerinde hem başkalarını kıskanma davranışı sergilememekte hem de kıskanıldığını düşünmemektedir. Neff'e göre (2003) öz saygı, bireyin kendine saygı duyması, kendini değerli görmesi, kendini diğerlerinden daha iyi görmemekle birlikte kesinlikle daha kötü görmemesidir. Bu tanımlamadan da anlaşılacağı üzere, aslında bireyin kendini değerli görmesi başkalarına olan bakışını da etkilemektedir. Bu durumu sadece kıskançlıkla da sınırlandırmamak gerekmektedir çünkü öz saygısı yüksek bireyler karşındakine zarar verici her türlü davranıştan kaçınabilmektedir.

Araştırmada öz saygının, örgüt içi rekabet ile kıskanıldığını düşünme ve başkasını kıskanma arasındaki ilişkiye aracılık ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Başka bir deyişle öz saygısı yüksek bireyler

rekabet ortamında olsalar dahi başkalarını kıskanmamakta veya kıskanıldığını düşünmemektedir. Öz saygı, bireyin kendisiyle ilgili güçlü fikirlere sahip olması (Telfer, 2010) ve hakları ile saygınlığı açısından kendini başkalarına eşit görme durumudur (Statman, 2000). Bu nedenle öz saygısı yüksek bireylerin kıskanma gibi bir davranış sergilemesi pek beklenebilir bir durum değildir. Araştırmanın bulguları da bu görüşleri destekler niteliktedir.

Çalışmada yönetici ve çalışanlara birtakım önerilerde bulunmaktadır. Bu öneriler aşağıdaki gibidir.

- Rekabetçi ortamlar her ne kadar performansı artırıyor gibi görünse de uzun vadede çalışanlar arasında istenmeyen sorunlara sebep olabilmektedir. Çalışanlar arasındaki rekabetin zaman zaman birbirlerine zarar vermeye kadar uzanabilecek durumlara neden olabileceği göz önünde bulundurularak, organizasyonlarda rekabetten ziyade iş birliği teşvik edilmelidir.
- Hizmet sektörü doğası gereği birbirini tamamlayan süreçlerden oluşmaktadır. Burada rekabetin yaşanması organizasyona çoğu zaman katkı sunmamaktadır. Bu nedenle işletmeler rekabeti diğer firmalara yöneltip çalışanlara daha üstün bir amaç sağlayabilir. Başka bir deyişle örgüt içi rekabetten ziyade, rekabet hissi örgütler arası hizmet yarışına çevrilmelidir.
- Öz saygısı yüksek bireylerin olumsuz tavırlarının törpüleneceği aşıkardır. Bu nedenle bireylerin öz saygısını yitirmelerine neden olabilecek olumsuz tavırlardan kaçınılmalıdır. Özellikle yöneticilere bu konuda büyük iş düşmektedir. Bireylerin kendilerine olan saygılarını yitirebilecek tavırlardan kaçınılmalı, onlara örgüt için değerli oldukları hissettirilerek kendilerini değerli görmeleri sağlanmalıdır.
- Kıskanma duygusu karşı tarafa olduğu kadar bireyin kendisine de zarar verebilmektedir. Kıskanç bireyler sürekli karşılaştırma yapmak suretiyle kendi kafalarını meşgul edip, kendileri için de zararlı hale gelebilmektedir. Bu durumun önüne geçmek için iş ortamında başkaları ile kendini karşılaştırmaktansa, çalışanların kendi yaptıkları işe odaklanması daha makul bir yaklaşım olacaktır. Böylece başkalarına takılmadan yaptıkları iş daha anlamlı hale gelip, daha yüksek performans sergileyebileceklerdir.

Çalışmada her ne kadar kısıtlardan kaçınılmaya çalışılmışsa da araştırmanın birtakım sınırlılıklarının olduğu bilinmelidir. Öncelikle çalışmanın konusu olan rekabet, kıskançlık ve öz saygı gibi değişkenlerin bireyin subjektif tutumuna dayandığı bilinmelidir. Cevaplar verilirken yanlılığın olabileceği göz önünde bulundurulmalıdır. Çalışmanın sadece hizmet sektöründe yapılmış olması bir diğer kısıtlılıktır çünkü örgüt içi rekabetin çıktıları üretim işletmeleri açısından aynı olmayabilir. Çalışma bulguları değerlendirilirken bu durum dikkate alınmalıdır. Bu kısıtlılıklar aynı zamanda gelecek çalışmalar için fırsatları da beraberinde getirmektedir. Buradan hareketle gelecek çalışmalarda örneklem olarak özellikle üretim sektörünün belirlenmesi veya üretim ile hizmet sektörünün karşılaştırmalı olarak ele alınması tavsiye edilebilir. Bununla birlikte örgüt içi rekabet ile kıskançlık arasındaki ilişkide aracı değişken olarak öz düzenleme değişkeninin değerlendirilmesi önerilmektedir. Bununla birlikte bu ilişkiye dışarıdan etki edebilecek liderlik stillerinin de göz önünde bulundurulmasının ilgili literatüre katkı sunacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Aba, Y. A., ve Kulakaç, Ö. (2016). The revised conflict tactics scales (Cts2): Validity and reliability study. *Bakırköy Tıp Dergisi / Medical Journal of Bakirkoy*, 12(1), 33-43. <https://doi.org/10.5350/Btdmjb201612106>
- Ağraş, S., ve Kılınç, İ. (2015). Rekabetçi davranışların oluşmasında örgütsel yeteneklerin etkileri: Akdeniz ve ege bölgesi otellerine yönelik bir araştırma. *Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(1), 50-80.
- Anderson, J. C., ve Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach. *Psychological Bulletin*, 103(3), 411-423. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.103.3.411>
- Andiappan, M., ve Dufour, L. (2020). Jealousy at work: A tripartite model. *Academy of Management Review*, 45(1), 205-229. <https://doi.org/10.5465/Amr.2016.0299>
- Arnold, T., Flaherty, K. E., Voss, K. E., ve Mowen, J. C. (2009). Role stressors and retail performance: The role of perceived competitive climate. *Journal of Retailing*, 85(2), 194-205. <https://doi.org/10.1016/J.jretai.2009.02.002>
- Ashforth, B., ve Humphrey, R. H. (1995). Emotion in the workplace: A reappraisal. *Human Relations*, 48(2), 97-125. <https://doi.org/10.1177/001872679504800201>
- Baderin, A., ve Barnes, L. (2018). Risk and self-respect. *British Journal of Political Science*. 50(4), <https://doi.org/10.7910/Dvn/Aux9w1>
- Balkundi, P., ve Harrison, D. A. (2006). Les, leaders, and time in teams: Strong inference about network structure's effects on team viability and performance. *Academy of Management Journal*, 49(1), 49-68.
- Barmby, T., Sessions, J. G., ve Zangelidis, A. (2016). Looking after number two? competition, cooperation and workplace interaction. *Journal of Economic Behavior ve Organization*, 131, 166-182. <https://doi.org/10.1016/J.jebo.2016.08.001>
- Baron, R. M., ve Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.6.1173>
- Baumeister, R. F., Campbell, J. D., Krueger, J. I., ve Vohs, K. D. (2003). Does high self-esteem cause better performance, interpersonal success, Happiness or healthier lifestyles? *Psychological Science in The Public Interest*, 4(1), 1-44. <https://doi.org/10.1111/1529-1006.01431>
- Baumeister, R. F., Smart, L., ve Boden, J. M. (1996). Relation of threatened egotism to violence and aggression: The dark side of high self-esteem. *Psychological Review*, 103(1), 5-33.
- Bayram Arlı, N., Aydemir, M., ve Çelik, E. (2018). Çalışan kıskançlığı ölçeğinin türkçe geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Isguc The Journal Of Industrial Relations and Human Resources*, 20(4), 1-17. <https://doi.org/10.4026/Isguc.503880>
- Becker-Ritterspach, F., ve Dörrenbächer, C. (2011). An organizational politics perspective on intra-firm competition in multinational corporations. *Management International Review*, 51(4), 533-559. <https://doi.org/10.1007/S11575-011-0083-2>

- Beersma, B., Hollenbeck, J. R., Humphrey, S. E., Moon, H., Conlon, D. E., ve Ilgen, D. R. (2003). Cooperation, competition, and team performance: Toward a contingency approach. *Academy of Management Journal*, 46(5), 572-590.
- Bonham, A. (2013). The hidden nature of envy: antecedents and consequences of envy in the workplace (Unpublised doctoral dissertation). Auckland, The University of Auckland.
- Boxill, B. R. (1976). Self-respect and protest. *Philosophy ve Public Affairs*, 6(1), 58-69. [Http://Www.Jstor.Org/Stable/2265062](http://www.jstor.org/stable/2265062)
- Brown, S. P., Cron, W. L., ve Slocum, J. W. (1998). Effects of trait competitiveness and perceived intraorganizational competition on salesperson goal setting and performance. *Journal Of Marketing*, 62, 88-98.
- Buunk, A. P., ve Dijkstra, P. (2015). Rival characteristics that provoke jealousy: A study in iraqi kurdistan. *Evolutionary Behavioral Sciences*, 9(2), 116-127. [Https://Doi.Org/10.1037/Ebs0000030](https://doi.org/10.1037/ebs0000030)
- Certel, Z., Bahadır, Z., ve Sönmez, G. T. (2013). Investigation of empathy and self- esteem in decision making and decision- making styles among those who played team sports. *Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 7(1), 16-27. [Https://Dergipark.Org.Tr/Tr/Pub/Bsd/713022](https://dergipark.org.tr/tr/pub/bsd/713022)
- Clark, R. A., ve Goldsmith, R. E. (2005). Market mavens: Psychological influences. *Psychology ve Marketing*, 22(4), 24. [Https://Doi.Org/10.1002/Mar.20060](https://doi.org/10.1002/mar.20060)
- Collins, R. L. (2000). Among the better ones. In J. Suls and L. Wheeler (Eds.) *Handbook of Social Comparison* (pp. 159-171). Springer: Boston, MA.
- Cohen-Charash, Y., ve Mueller, J. S. (2007). Does perceived unfairness exacerbate or mitigate interpersonal counterproductive work behaviors related to envy? *Journal of Applied Psychology*, 92(3), 666-680. [Https://Doi.Org/10.1037/0021-9010.92.3.666](https://doi.org/10.1037/0021-9010.92.3.666)
- Coulter, M. K. (2013). *Strategic management in action* (6th Ed). Boston: Pearson.
- Craney, T. A., ve Surles, J. G. (2002). Model-dependent variance inflation factor cutoff values. *Quality engineering*, 14(3), 391-403. [Https://Doi.Org/10.1081/Qen-120001878](https://doi.org/10.1081/Qen-120001878)
- Crocker, J., ve Major, B. (1989). Social stigma and self-esteem: The Self-protective properties of stigma. *Psychological Review*, 96(4), 608-630.
- Crusius, J., ve Lange, J. (2014). What catches the envious eye? Attentional biases within malicious and benign envy. *Journal of Experimental Social Psychology*, 55, 1-11. [Https://Doi.Org/10.1016/J.Jesp.2014.05.007](https://doi.org/10.1016/j.jesp.2014.05.007)
- Çiçek, B., ve Söylemez, M. (2020). Sosyal karşılaştırma bakış açısından dedikodu, rekabet ve etik iklim ilişkisi. *International Journal of Management Economics and Business*, 16(3), 639-656. [Https://Doi.Org/10.17130/İjmeb.798529](https://doi.org/10.17130/ijmeb.798529)
- Daher, D. M., ve Cohen, M. (1979). Jealousy workshop: A Conceptual base and format. *The Personnel and Guidance Journal*, 57(9), 480-483. [Https://Doi.Org/10.1002/J.2164-4918.1979.Tb05443.X](https://doi.org/10.1002/j.2164-4918.1979.tb05443.x)
- Demirel, Y., ve Karadal, H. (2007). Örgüt kültürünün örgüt içi bireysel becerilerin kullanımına etkisi üzerine bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(3), 253-270. [Https://Dergipark.Org.Tr/Tr/Pub/Sduibfd/223250](https://dergipark.org.tr/tr/pub/sduibfd/223250)

- Desteno, D. A., ve Salovey, P. (1996). Evolutionary origins of sex differences in jealousy? Questioning the “fitness” of the model. *Psychological Science*, 7(6), 367-372. <https://doi.org/10.1111/J.1467-9280.1996.Tb00391.X>
- Deutsch, M., Bierhoff, H. W., Cohen, R. L. ve Greenberg, J. (Ed.), (1986). Cooperation, conflict, and justice. *Justice In Social Relations* (Ss. 3-18). Springer Us. https://doi.org/10.1007/978-1-4684-5059-0_1
- Dillon, R. (2019). Self-respect and self-esteem. *International Encyclopedia of Ethics* (Ss. 1-12). John Wiley ve Sons, Ltd. <https://doi.org/10.1002/9781444367072.Wbiee221.Pub2>
- Dillon, R. S. (1997). Self-respect: Moral, emotional, political. *ethics*, 107(2), 226-249. <https://doi.org/10.1086/233719>
- Dinçer, Ö. (2013). Örgüt geliştirme. İstanbul: Alfa Basım Yayım.
- Dogan, K., ve Vecchio, R. P. (2001). Managing envy and jealousy in the workplace. *Compensation ve Benefits Review*, 33(2), 57-64. <https://doi.org/10.1177/08863680122098298>
- Doppelt, G. (2009). The Place of self-respect in a theory of justice. *Inquiry: An interdisciplinary Journal of Philosophy*, 2(52), 127-154. <https://doi.org/10.1080/00201740902790219>
- Duffy, M. K., ve Shaw, J. D. (2000). The salieri syndrome: Consequences of envy in groups. *Small Group Research*, 31(1), 3-23. <https://doi.org/10.1177/104649640003100101>
- Dunn, J. R., ve Schweitzer, M. E. (2004). Too good to be trusted? relative performance, envy and trust. *Academy of Management Proceedings*, 2004(1), B1-B6. <https://doi.org/10.5465/Ambpp.2004.13862773>
- Durmuş, İ. (2021), Kurum yöneticilerinin etik liderlik davranışları ile çalışanların kuruma ve yöneticilerine olan sadakatlerinin imrenme ve kıskançlık davranışları moderatörlüğünde akademik başarı çabaları üzerindeki olası etkilerinin incelenmesi, Doktora Tezi, Gümüşhane
- Eginli, A. T., ve Bitirim, S. (2010). Örgütlerde kişilerarası ilişkilerde bir problem: Psikolojik yıldırma (Aktörlerin ve kurbanların iletişim davranışları). *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24, 45-66. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/musbed/250537>
- Elliot, A. J., Jury, M., ve Murayama, K. (2018). Trait and perceived environmental competitiveness in achievement situations. *Journal of Personality*, 86(3), 353-367. <https://doi.org/10.1111/jopy.12320>
- Erdoğan, N. (1999). Kişilerde iç çatışma nedeni olarak rekabet-işbirliği ikilemi. *Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 45-60.
- Eren, V. (2003). Kamu yönetiminde rekabet, rekabetin kurumsallaştırılması ve rekabet mekanizmaları. *Ankara Üniversitesi Sbf Dergisi*, 58(4), 83-105.
- Erez, A., ve Judge, T. A. (2001). Relationship of core self-evaluations to goal setting, motivation and performance. *Journal of Applied Psychology*, 86(6), 1270-1279. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.86.6.1270>
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117- 140.
- Fletcher, T. D., ve Nusbaum, D. N. (2010). Development of the competitive work environment scale: A multidimensional climate construct. *educational and psychological measurement*, 70(1), 105-124. <https://doi.org/10.1177/0013164409344492>

- Fornell, C., ve Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50. Jstor. <https://doi.org/10.2307/3151312>
- Foster, G. M. (1972). *The anatomy of envy: A study in symbolic behavior*. California Digital Library University of California, 39. <https://doi.org/10.1086/201267>
- Garcia, S. M., Tor, A., & Schiff, T. M. (2013). The psychology of competition: A social comparison perspective. *Perspectives on Psychological Science*, 8(6), 634-650.
- Geurts, S., Schaufeli, W., ve De Jonge, J. (1998). Burnout and intention to leave among mental health-care professionals: A social psychological approach. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 17(3), 341-362. <https://doi.org/10.1521/jscp.1998.17.3.341>
- Gibbons, F.X. ve Buunk, B.P. (1999). Individual differences in social comparison: The development of a scale of social comparison orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 129-142
- Ghadi, M. Y. (2018). Empirical examination of theoretical model of workplace envy: Evidences from Jordan. *Management Research Review*, 41(12), 1438-1459. <https://doi.org/10.1108/MRR-06-2017-0185>
- Gino, F., ve Pierce, L. (2009). Dishonesty in the name of equity. *Psychological Science*, 20(9), 1153-1160. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02421.x>
- Goette, L., Huffman, D., Meier, S., ve Sutter, M. (2012). Competition between organizational groups: Its impact on altruistic and antisocial motivations. *Management Science*, 58(5), 948-960. <https://doi.org/10.1287/MNSC.1110.1466>
- Goukasian, L., ve Wan, X. (2010). Optimal incentive contracts under relative income concerns. *Mathematics and Financial Economics*, 4(1), 57-86. <https://doi.org/10.1007/S11579-010-0035-9>
- Guerrero, L. K., Andersen, P. A., Jorgensen, P. F., Spitzberg, B. H., ve Eloy, S. V. (1995). Coping with the green-eyed monster: Conceptualizing and measuring communicative responses to romantic jealousy. *Western Journal of Communication*, 59(4), 270-304. <https://doi.org/10.1080/10570319509374523>
- Gurel Atay, E., Xie, G. X., Chen, J., ve Kahle, L. R. (2010). Changes in social values in the United States: 1976–2007: “Self-respect” is on the upswing as “a sense of belonging” becomes less important. *Journal of Advertising Research*, 50(1), 57-67. <https://doi.org/10.2501/S002184991009118x>
- Günelan, M. (2019). Olumsuz bir duygu olarak iş yerinde kıskançlık ve örgüt algıları ilişkisi üzerine bir literatür incelemesi. *The Journal of Social Sciences*, 43(43), 323-335. <https://doi.org/10.29228/Sobider.39758>
- Güney, S., Akalın, Ç., ve İlsev, A. (2007). Duygusal örgütsel bağlılık gelişiminde algılanan örgütsel destek ve örgüt temelli öz-saygı. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(2), 189-211. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/huniibf/103449>
- Harman, H. H. (1960). *Modern factor analysis*. Univ. Of Chicago Press.
- Henseler, J., Ringle, C. M., ve Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 43(1), 115-135. <https://doi.org/10.1007/S11747-014-0403-8>

- Hu, L., ve Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1-55. <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>
- Iacobucci, D., Saldanha, N., ve Deng, X. (2007). A meditation on mediation: Evidence that structural equations models perform better than regressions. *Journal of Consumer Psychology*, 17(2), 139-153. [https://doi.org/10.1016/S1057-7408\(07\)70020-7](https://doi.org/10.1016/S1057-7408(07)70020-7)
- Ingram, P., ve Qingyuan Yue, L. (2008). Structure, affect and identity as bases of organizational competition and cooperation. *Academy of Management Annals*, 2(1), 275-303. <https://doi.org/10.5465/19416520802211578>
- Isaksen, K., ve Roper, S. (2016). Brand ownership as a central component of adolescent self-esteem: The development of a new self-esteem scale. *Psychology ve Marketing*, 33(8), 646-663. <https://doi.org/10.1002/Mar.20906>
- Jacob, D., ve Neuhäuser, C. (2018). Workplace democracy, market competition and republican self-respect. *Ethical Theory and Moral Practice*, 21(4), 927-944. <https://doi.org/10.1007/S10677-018-9935-1>
- Johnson, C. (2012). Behavioral responses to threatening social comparisons: From dastardly deeds to rising above. *Social and Personality Psychology Compass*, 6(7), 515-524
- Johnson, P. D., ve Swab, R. G. (2018). Steel sharpens steel: A review of multilevel competition and competitiveness in organizations. *Journal of Organizational Behavior*, 40(2), 147-165 <https://doi.org/10.1002/job.2340>
- Kampen, T., Elshout, J., ve Tonkens, E. (2013). The fragility of self-respect: emotional labour of workfare volunteering. *Social Policy and Society*, 12(3), 427-438. <https://doi.org/10.1017/S1474746413000067>
- Kapıcı, S., ve Radmard, S. (2019). Eğitim örgütlerinde çatışma ve çatışma yönetimi üzerine bir araştırma: İzmir balçova örneği. *İstanbul Aydın Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2(2), 55-79. <https://dergipark.org.tr/en/pub/iauefd/587551>
- Karaçam, A., Pulur, A., ve Adigüzel, N. S. (2017). Beden eğitimi öğretmenlerinin mesleki haz ve fiziksel öz saygı düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 11(3), 278-287. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/bsd/711676>
- Keçecioglu, T., ve Yılmaz, M. K. (2018). İşe adanmışlık: Mevcut düşüncenin gözden geçirilmesi. *Business Economics and Management Research Journal*, 1(1), 55-71.
- Khon, A. (1992). No contest: The case against competition. Boston Newyork: Houghton Mifflin Company.
- Kıral, E. (2018). Kıskançlık ölçeğinin Türkiye örneğinde psikolojik özellikleri: Öğretmenlerde bir uygulama., 9. Uluslararası Eğitim Yönetimi Forumu Bildiri Özetleri Kitabı, Antalya, Türkiye, 1-4 Kasım 2018
- Kıral, E., ve Ödemiş Keleş, N. (2019). Öğretim elemanlarının kıskançlığa ilişkin algıları. *Eğitim Araştırmaları*. Ankara: Eğitim Yöneticileri ve Uzmanları Derneği Yayınları.
- Kline, R. B. (2016). Principles and practice of structural equation modeling (Fourth Edition). Newyork: The Guilford Press.
- Korman, A. K. (1966). Self-esteem variable in vocational choice. *Journal of Applied Psychology*, 50(6), 479-486. <https://doi.org/10.1037/H0024039>

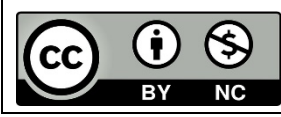
- Krueger, J., Suls, J. ve Wheeler L., (2000). The projective perception of the social world. Handbook of Social Comparison (Ss. 323-351). Springer Us. https://doi.org/10.1007/978-1-4615-4237-7_16
- Kumashiro, M., Finkel, E. J., ve Rusbult, C. E. (2002). Self-respect and pro-relationship behavior in marital relationships: Self-respect in marital relationships. *Journal of Personality*, 70(6), 1009-1050. <https://doi.org/10.1111/1467-6494.05030>
- Landkammer, F., ve Sassenberg, K. (2016). Competing while cooperating with the same others: The consequences of conflicting demands in co-opetition. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145(12), 1670-1686. <https://doi.org/10.1037/xge0000232>
- Lange, J., ve Crusius, J. (2015). Dispositional envy revisited: Unraveling the motivational dynamics of benign and malicious envy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41(2), 284-294. <https://doi.org/10.1177/0146167214564959>
- Le Fevre, M., Matheny, J., ve Kolt, G. S. (2003). Eustress, distress and interpretation in occupational stress. *Journal of Managerial Psychology*, 18(7), 726-744. <https://doi.org/10.1108/02683940310502412>
- Luft, J. (2016). Cooperation and competition among employees: Experimental evidence on the role of management control systems. *Management Accounting Research*, 31, 75-85. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2016.02.006>
- Mael, F., ve Ashforth, B. E. (1992). Alumni and their alma mater: a partial test of the reformulated model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 13(2), 103-123. <https://doi.org/10.1002/job.4030130202>
- Malkoç, A., ve Erginsoy, D. (2012). Rekabetçi tutum, bilişsel çarpıtmalar ve çok boyutlu kıskançlık. *Psikoloji Çalışmaları*, 28, 1-14. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iupcd/117911>
- Mardia, K. V. (1970). Measures of multivariate skewness and kurtosis with applications. *Biometrika*, 57(3), 519-530. <https://doi.org/10.1093/biomet/57.3.519>
- Massey, S. J. (1983). Is self-respect a moral or a psychological concept? *Ethics*, 93(2), 246-261. <https://doi.org/10.1086/292432>
- Mckinnon, C. (2003). Basic income, self-respect and reciprocity: Basic income, self-respect and reciprocity. *Journal of Applied Philosophy*, 20(2), 143-158. <https://doi.org/10.1111/1468-5930.00243>
- Melwani, S., ve Barsade, S. G. (2011). Held in contempt: The psychological, interpersonal and performance consequences of contempt in a work context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(3), 503-520. <https://doi.org/10.1037/a0023492>
- Muthén, L. K., ve Muthén, B. O. (2017). *Mplus statistical analysis with latent variables user's guide* (Eighth Edition). Los Angeles: Muthén ve Muthén.
- Neff, K. D. (2003). The development and validation of a scale to measure self-compassion. *Self and Identity*, 2(3), 223-250. <https://doi.org/10.1080/15298860309027>
- Noy, C. (2008). Sampling knowledge: The hermeneutics of snowball sampling in qualitative research. *International Journal of Social Research Methodology*, 11(4), 327-344. <https://doi.org/10.1080/13645570701401305>
- Özen, S. (2007). İşyerinde psikolojik şiddet ve nedenleri. *The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 9(3), 1-24. <https://doi.org/10.4026/1303-2860.2007.0047.X>

- Özer, Z. (2002). Kıskançlık. *Bilim ve Teknik E-Dergisi*, 413, 72-75.
- Özdemir, S. (2018). Akademik örgütlerde kıskançlık üzerine fenomenolojik bir çalışma, Doktora Tezi, Isparta, 2018
- Parks, C. D., Rumble, A. C., ve Posey, D. C. (2002). The effects of envy on reciprocation in a social dilemma. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 509-520. <https://doi.org/10.1177/0146167202287008>
- Parrott, W. G., ve Smith, R. H. (1993). Distinguishing the experiences of envy and jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(6), 906-920. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.64.6.906>
- Penny, R. (2013). Incentives, inequality and self-respect. *Res Publica*, 19(4), 335-351. <https://doi.org/10.1007/S11158-013-9225-7>
- Pierce, J. L., ve Gardner, D. G. (2004). Self-esteem within the work and organizational context: A review of the organization-based self-esteem literature. *Journal of Management*, 30(5), 591-622. <https://doi.org/10.1016/J.Jm.2003.10.001>
- Pierce, J. L., Gardner, D. G., Dunham, R. B., ve Cummings, L. L. (1993). Moderation by organization-based self-esteem of role condition-employee response relationships. *Academy of Management Journal*, 36(2), 271-288. <https://doi.org/10.2307/256523>
- Pines, A., ve Aronson, E. (1983). Antecedents, Correlates and consequences of sexual jealousy. *Journal of Personality*, 51(1), 108-136. <https://doi.org/10.1111/J.1467-6494.1983.Tb00857.X>
- Podsakoff, P. M., Mackenzie, S. B., Lee, J.-Y., ve Podsakoff, N. P. (2003). Common method biases in behavioral research: A critical review of the literature and recommended remedies. *Journal of Applied Psychology*, 88(5), 879-903. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.5.879>
- Poortvliet, P. M. (2013). Harming others' task-related efforts: The distinct competitive effects of ranking information on performance and mastery goal individuals. *Social Psychology*, 44(6), 373-379.
- Raykov, T., ve Marcoulides, G. A. (2008). An introduction to applied multivariate analysis. New York: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203809532>
- Renger, D. (2017). Believing in one's equal rights: Self-respect as a predictor of assertiveness. *Self and Identity*, 17(1), 1-21. <https://doi.org/10.1080/15298868.2017.1313307>
- Renger, D., Eschert, S., Teichgräber, M. L., ve Renger, S. (2019). Internalized equality and protest against injustice: The role of disadvantaged group members' self-respect in collective action tendencies. *European Journal of Social Psychology*, 50(3), 547-560. <https://doi.org/10.1002/Ejsp.2637>
- Roland, C. E., ve Foxx, R. M. (2003). Self-respect: A neglected concept. *Philosophical Psychology*, 16(2), 247-288. <https://doi.org/10.1080/09515080307764>
- Sachs, D. (1981). How to distinguish self-respect from self-esteem. *Philosophy ve Public Affairs*, 10(4), 346-360. <http://www.jstor.org/stable/2265048>
- Salovey, P., ve Rodin, J. (1988). Coping with envy and jealousy. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 7(1), 15-33. <https://doi.org/10.1521/Jscp.1988.7.1.15>

- Salvador, A., ve Costa, R. (2009). Coping with competition: Neuroendocrine responses and cognitive variables. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 33(2), 160-170. <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2008.09.005>
- Seçkin, Ş. N. (2020). Algılanan rekabetçi iş ortamı ve nicel iş güvencesizliğinin işe bağlı gerginliğe etkisi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 18(37), 573-596. <https://doi.org/10.35408/Comuybd.582756>
- Silvera, D. H., Lavack, A. M., ve Kropp, F. (2008). Impulse buying: The role of affect, social influence, and subjective wellbeing. *Journal of Consumer Marketing*, 25(1), 23-33. <https://doi.org/10.1108/07363760810845381>
- Simpson, C. K., ve Boyle, D. (1975). Esteem construct generality and academic performance. *Educational and Psychological Measurement*, 35(4), 897-904. <https://doi.org/10.1177/001316447503500416>
- Smith, R. (2008). *Envy in organizational life*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195327953.001.0001>
- Smith, R. D. (2000). *Self-respect*. Arizona: Bell & Howell Information and Learning Company.
- Sorensen, J. (1999). The ecology of organizational demography: Managerial tenure distributions and organizational competition. *Industrial and Corporate Change*, 8(4), 713-744. <https://doi.org/10.1093/icc/8.4.713>
- Stanne, M. B., Johnson, D. W., ve Johnson, R. T. (1999). Does competition enhance or inhibit motor performance: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 1(125), 133-154.
- Statman, D. (2000). Humiliation, dignity and self-respect. *Philosophical Psychology*, 13(4), 523-540. <https://doi.org/10.1080/09515080020007643>
- Steinfeld, C., Ellison, N. B., ve Lampe, C. (2008). Social capital, self-esteem and use of online social network sites: A longitudinal analysis. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 29(6), 434-445. <https://doi.org/10.1016/j.appdev.2008.07.002>
- Stepan-Norris, J., ve Southworth, C. (2010). Rival unionism and membership growth in the united states, 1900 to 2005: A special case of inter-organizational competition. *American Sociological Review*, 75(2), 227-251. <https://doi.org/10.1177/0003122410365308>
- Swab, R. G., ve Johnson, P. D. (2019). Steel sharpens steel: A review of multilevel competition and competitiveness in organizations. *Journal of Organizational Behavior*, 40(2), 147-165. <https://doi.org/10.1002/job.2340>
- Taylor, S.E., Peplau, L.A. ve Sears, D.O. (2007). *Sosyal psikoloji* (Çev., A. Dönmez), Ankara: İmge.
- Tai, K., Narayanan, J., ve Mcallister, D. J. (2012). Envy as pain: Rethinking the nature of envy and its implications for employees and organizations. *Academy of Management Review*, 37(1), 107-129. <https://doi.org/10.5465/Amr.2009.0484>
- Tarhan, N. (2018). *Duyguların Psikolojisi*. İstanbul: Timaş Yayınları.
- Taştan, S., ve Aydın Küçük, B. (2019). Üretkenliğe aykırı çalışma davranışlarını açıklayan psikososyal yapılar olarak işyerinde kıskançlık duygusu ve strese yönelik esnekliğin incelenmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(1), 55-79. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/sduibfd/703288>

- Telfer, E. (2010). Self-respect and the respect of others. *European Journal of Philosophy*, 18(1), 17-40. <https://doi.org/10.1111/J.1468-0378.2008.00332.X>
- Thompson, G., Glasø, L., ve Martinsen, Ø. (2016). Antecedents and consequences of envy. *The Journal of Social Psychology*, 156(2), 139-153. <https://doi.org/10.1080/00224545.2015.1047439>
- Töremen, F., ve Çankaya, İ. (2008). An effective approach at management: Emotional management. *Kuramsal Eğitimbilim Dergisi*, 1(1), 33-47. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/akukeg/313942>
- Truong, Y., ve Mccoll, R. (2011). Intrinsic motivations, self-esteem and luxury goods consumption. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 18(6), 555-561. <https://doi.org/10.1016/J.Jretconser.2011.08.004>
- Üçok, D. (2019). Çalışanlardaki statü endişesi ve işbirliğine dayalı amaç yapılarının işyeri kıskançlığı üzerindeki etkilerine ilişkin kuramsal bir çalışma. *International Journal of Management and Administration*. 3(5), 1-12. <https://doi.org/10.29064/ijma.484933>
- Van De Ven, N., Zeelenberg, M., ve Pieters, R. (2009). Leveling up and down: The experiences of benign and malicious envy. *Emotion*, 9(3), 419-429. <https://doi.org/10.1037/A0015669>
- Van De Voorde, K., Paauwe, J., ve Van Veldhoven, M. (2012). Employee well-being and the hrm-organizational performance relationship: A review of quantitative studies. *International Journal Of Management Reviews*, 14(4), 391-407. <https://doi.org/10.1111/J.1468-2370.2011.00322.X>
- Van Houten, R. (1979). Social validation: The evolution of standards of competency for target behaviors. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 12 (4), 581-591.
- Vecchio, R. P. (2000). Negative emotion in the workplace: Employee jealousy and envy. *International Journal Of Stress Management*, 7(3), 161-179.
- Wang, Y.D., ve Sung, W.C. (2016). Predictors of organizational citizenship behavior: Ethical leadership and workplace jealousy. *Journal of Business Ethics*, 135(1), 117-128. <https://doi.org/10.1007/S10551-014-2480-5>
- Wittchen, M., Krimmel, A., Kohler, M., ve Hertel, G. (2013). The two sides of competition: Competition-induced effort and affect during intergroup versus interindividual competition. *British Journal Of Psychology*, 104(3), 320-338. <https://doi.org/10.1111/J.2044-8295.2012.02123.X>
- Yeşilada, T., ve Yeniçeri, İ. (2020). Banka çalışanları arasında yaşanan rekabet algısı ile iş etiği algısının etkileşimi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 21(1), 161-175. <https://doi.org/10.24889/İfede.459246>
- Yıldırım, F. B., ve Demir, A. (2017). Kendini engelleme yordayıcıları olarak öz saygı, öz anlayış ve akademik öz yeterlilik. *Ege Eğitim Dergisi*, 18(2), 676-701. <https://doi.org/10.12984/Egeefd.315727>
- Yücel, R., ve Solak, B. (2012). The effects of accountant professionals' social responsibility perceptions on self esteem and job performance. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26(3-4), 15-31. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/atauniiibd/35718>
- Yüner, Berna. (2018). Örgüt temelli öz saygı ile duygusal örgütsel bağlılığa ilişkin öğretmen görüşleri. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Özel Eğitim Dergisi*. 19(4), 777-799 <https://doi.org/10.21565/Ozelegitimdergisi.396246>

Zurriaga, R., González-Navarro, P., Buunk, A. P., ve Dijkstra, P. (2018). Jealousy at work: The role of rivals' characteristics. *Scandinavian Journal of Psychology*, 59(4), 443-450.
<https://doi.org/10.1111/Sjop.12443>



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

The Role of Self-Esteem in the Effect of Intra-Organizational Competition on Organizational Jealousy: A Study on Civil Aviation Employees

1. Introduction

Studies on how competition between individuals or groups affect organizations or employees are relatively few (Johnson & Swab, 2018). Some of these studies concluded that a competitive work environment enables employees behave competitively individually or as a group (Fletcher & Nusbaum, 2010) and increases organizational performance (Brown, Cron, & Slocum, 1998), and concluded that the relationship between job performance and job satisfaction is strengthened (Arnold & Flaherty, 2010). Despite their accepted existence in work environments, employee jealousy is also a neglected issue in organizational sciences (Vecchio, 2000). According to the results of related studies, jealousy; negatively affecting group performance and group cohesion, leading to social loafing, withdrawal or leaving the company (Dogan & Vecchio, 2001), less collaborative behaviour (Parks, Rumble & Posey, 2002) and less effort by employees. As a result of expenditures, it causes a decrease in the value of the firm (Goukasian and Wan, 2010). According to the results of the study on self-esteem; it has been determined that self-esteem increases workplace satisfaction (Pierce et al., 1993), organizational commitment (Güney, Akalın, & İlsev, 2007) and job performance (Yücel & Solak, 2012). In the results of the study on competition and jealousy, it was concluded that the intra-organizational competitive environment can create feelings similar to jealousy (Dogan & Vecchio, 2001), while uncontrolled jealousy brings with it destructive competition (Eginli & Bitirim, 2010).

2. Data Set and Method

The main population of the research consists of the employees of Turkish aviation companies that also have international operations. The number of employees in the universe of the research is unknown and sampling was made because it was not possible to reach all of the employees. The sample consists of aviation employees working at an intense and tiring pace under time pressure. The main purpose in this selection is the idea that the intense competition among the companies in the sector can cause competition among the employees as well. In addition, since the sector includes the human element in the success of many operations, it is a sector where human relations are important. For this reason, it is predicted that competition among employees may also trigger jealousy.

Snowball sampling method was used as the sampling method. Accordingly, after the first research group or individuals are found, the researcher reaches new participants through these individuals (Noy, 2008). The reason for the preference of this method is that it is aimed to reach the employees directly related to the subject. Thus, employees who are in direct competition or who are exposed to jealousy (or jealous of others) have been reached.

The questionnaire form, which was prepared in the electronic platform, was sent to 50 employees who were contacted at the first stage. Among these employees, those who were related to the subject answered the questionnaire directly, and those who thought that it was not related to the subject forwarded the questionnaire to their related friends in the electronic platform as well. Thus, we reached 256 employees. 59.84% of the participants were female (n = 152) and 40.16% were male (n = 102). While the working time of the participants, all of whom work in air services, is 4.9 years at their current workplace, the average tenure in the sector is 6.8 years. Structural Equation Modeling (SEM) was adopted in the analysis of the data obtained by the survey method.

3. Empirical Findings

According to the findings of the study, it has been observed that intra-organizational competition increases the envy of others and the thinking that they are jealousy and decreases the self-esteem. It has been concluded that self-esteem reduces envy and mediates the relationship between competition and jealousy within the organization.

4. Discussion and Conclusion

Finding of the study is in parallel with the research of Ghadi (2018). Competition and competitive environment, which is always seen as positive, actually creates a ground for jealousy within the organization. As a matter of fact, Stanne et al. (1999) argue that working in cooperation rather than intra-organizational competition is more beneficial in this regard. Parks et al. (2002) also stated that jealous people are less cooperative. According to another finding of the study, it was concluded that intra-organizational competition reduces self-esteem. According to the results of previous studies in the literature (Bonham, 2013; Thompson et al., 2016), jealousy is a phenomenon that reduces self-esteem. In the research, it was concluded that self-esteem mediates the relationship between intra-organizational competition and envy and envy of others. In other words, individuals with high self-esteem do not envy others or think that they are envied, even if they are in a competitive environment. Self-esteem is the individual's having strong ideas about himself (Telfer, 2010) and seeing himself as equal to others in terms of his rights and dignity (Statman, 2000). For this reason, it is not expected that individuals with high self-esteem will behave like jealousy. The findings of the study also support these views.

Devlet, Piyasa ve Toplum: Karl Polanyi ve Friedrich A. Hayek Üzerine Bir İnceleme

Mustafa GÜDER¹, Kürşad ATALAY²

Özet

Bireysel yaşam genel olarak; siyasal, ekonomik ve sosyolojik yapılar tarafından belirlenmektedir. Bu yapıları şekillendiren temel güçler ise sırasıyla devlet, piyasa ve toplumdur. Karl Polanyi ve Friedrich Hayek'in devlet, piyasa ve toplum üzerine ortaya koydukları açıklamaları karşılaştırmalı olarak ele alındığında, insan yaşamının anlaşılması için bütünsel bir yaklaşıma ulaşılabilmektedir. Bu bağlamda iki düşünür, aynı olgulara yönelik zıt bakış açıları sunarak, sosyal bilimler içinde iki farklı çizginin öncüleri olmuşlardır. Çalışmada, bu düşünürlerin sonraki çalışmaların ideolojik olarak sınıflandırılmasında belirleyici bir güce sahip oldukları tespitinde bulunmaktadır. Buradan hareketle düşünürlere ait görüşlerin; sosyal bilimler için "ideolojik bir pH değeri"ni temsil ettiği öne sürülmektedir. Polanyi piyasa sistemi tarafından sunulan bireysel özgürlükler ve eşitlik ideallerinin, sistemin işleyişi sonrasında gerçekleşmediğine dikkat çekerek toplumsal değerleri ön plana çıkarmaktadır. Hayek ise piyasanın, insanın refahı ve özgürlüğünü sağlayan en iyi kurumsal düzen olduğunu savunmaktadır. Bu çalışma genel olarak, Hayek'in serbest piyasa savunusu ile onun karşısında yer alan Polanyi'nin gömülü ekonomik sistemini; siyasi, ekonomik ve sosyal yönleriyle birlikte karşılaştırmalı olarak tartışmayı amaçlamaktadır.

Anahtar kelimeler: Polanyi, Hayek, devlet, piyasa, toplum

Jel Kodu: B25, B31, B52

State, Market and Society: A Study on Karl P. Polanyi and Friedrich A. Hayek

Abstract

Individual life in general; It is determined by political, economic and sociological structures. The main forces that shape these structures are the state, market and society, respectively. When the views of Karl Polanyi and Friedrich Hayek on the state, market and society are considered comparatively, a holistic approach can be reached for understanding human life. In this context, the two thinkers have been the pioneers of two opponents lines in social sciences by putting forward opposite perspectives on the same phenomena. In the study, it is determined that these thinkers have a descriptive power in the ideological classification of later studies. Based on this, the views of the thinkers; It is put forward that it represents an "ideological pH value" for the social sciences. Polanyi draws attention that the ideals of individual freedom and equality claimed by the market system are not realized; brings social values to the fore.. Hayek claims that the market is the best institutional order that ensures human well-being and freedom. This study aims to discuss Hayek's free market view and Polanyi's embedded economic system with its political, economic and social aspects comparatively.

Keywords: Polanyi, Hayek, state, market, society

Jel Codes: B25, B31, B52

ATIF ÖNERİSİ (APA): Güder, M., Atalay, K. (2022). Devlet, Piyasa ve Toplum: Karl P. Polanyi ve Friedrich A. Hayek Üzerine Bir İnceleme, *İzmir İktisat Dergisi*, 37(1). 135-155. Doi: 10.24988/ije.872181

¹ Araştırma Görevlisi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, **EMAIL:** mustafaguder@adu.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-7056-2365

² Araştırma Görevlisi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi, Ekonomi ve Finans Bölümü, **EMAIL:** kursad.atalay@adu.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-8333-3227

1. GİRİŞ

Karl Polanyi ve Friedrich Hayek'in hem birbirleri ile hem de diğer bazı düşünürlerle karşılaştırılmasını konu alan çalışmaların sayısı giderek artmaktadır. Literatürdeki bu çalışmalar temelde üç grup altında sınıflandırılabilir. İlk grupta, Filip'in (2012) özgürlük, devlet ve ekonomi; Innset'in (2017) piyasalar, bilgi ve insan doğası; Short'un (2018) iktidar, ideoloji ve öznellik kavramlarını ele aldıkları gibi yazarların birden çok olguya odaklandıkları çalışmalar yer almaktadır. İkinci grupta; Polanyi ve Hayek'in görüşlerinin belirli bir kavram üzerinden tartışıldığı çalışmalar bulunmaktadır. Örneğin: kendiliğinden düzen (De Almeida ve Fernandes, 2015), ideal teori (Lindsay, 2015), mülksüzleştirme yoluyla birikim (Cha, 2017), çifte hareket (Faria, 2018), sosyalist hesaplama tartışmaları (Dale, 2018), gömülü liberalizm (Migone, 2011; Cahill, 2018) ve amaçlanmamış sonuçlar (Özel, 2019) gibi kavramlar bunlardan bazılarıdır. Üçüncü gruptaki çalışmalar ise düşünürlerin fikirlerini hem Brexit (Worth, 2016), 2008 Krizi (Üşenmez ve Duman, 2016) ve bölgesel entegrasyon süreçleri (Höpner ve Schafer, 2012) gibi makro gelişmelerin hem de ABD'deki suçluluk oranları (Zullo, 2021) gibi mikro vakaların değerlendirilmesinde referans olarak almaktadır. Yapılan sınıflandırma çerçevesinden bakıldığında, bu çalışmanın ilk grupta yer aldığı düşünülmektedir. Ancak literatürdeki benzer çalışmalardan farklı olarak bu çalışma; devlet, piyasa ve toplum olmak üzere politik ekonomideki üç önemli yapıya odaklanmakta ve özellikle üçüncü bölümde bir özne olarak toplumu ele alması bakımından diğer çalışmalardan ayrılmaktadır. Öte yandan bu çalışma, Hayek ve Polanyi'nin sosyal bilimlerdeki belirleyici konumuna vurgu yaparak literatüre yeni bir kavram kazandırmaktadır.

Hayek ve Polanyi karşılaştırmaları üzerine var olan geniş literatür temelde bu düşünürlerin ortaya koydukları zıt söylemlerin bir "ideolojik pH değeri" niteliği taşımasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Öyle ki, farklı sosyal bilimcilerin bu söylemlere (kısmen/tamamen) dair kabul veya red yönündeki tutumları, onların mevcut politik ekonomi içerisindeki konumlarına işaret etmektedir. Bu iki düşünürün görüşleri baz alınarak; sosyoekonomik yapı üzerine ortaya konan farklı düşüncelerin, politik ekonomide var olan akımlar içindeki yerleri hakkında fikir edinilebilmektedir. Bu nedenle, Hayekçi ve Polanyici söylemlerin sosyal bilimlerde önemli bir belirleyicilik gücü bulunmaktadır. Bu durum; Valderrama'nın (2012) Latin Amerika ekonomilerindeki politikaları Hayekçi ve Polanyici olarak tasnif etmesinde, Short'un (2018: 1) Hayek'i neoliberal, Polanyi'yi ise sosyal demokrat politikaların öncülleri olarak değerlendirmesinde ve hatta Höpner ve Schafer'in (2012: 429) Avrupa Adalet Divanı kararlarının Avrupa siyasetine giderek Polanyici bir vizyon kattığı iddiasına yaptıkları vurguda açıkça görülmektedir. Bu açıdan, Hayek ve Polanyi'nin etkisi ekonomi ile sınırlı kalmamakta, siyasetten hukuka kadar sosyal bilimlerde yapılan birçok analizde onların öğretileri bir ölçüt olarak değerlendirilmektedir.

Bu iki düşünür, temelde piyasa ve devlet olguları üzerinde yoğunlaşmıştır. İkincil olarak, toplumun özgürlük ve eşitlik gibi unsurlarla etkileşimine de bu olgulardan hareketle cevap aramışlardır. Polanyi ve Hayek'in aynı yıl (1944) yayınlanan sırasıyla Büyük Dönüşüm ve Kölelik Yolu kitapları, en bilinen çalışmaları olarak öne çıkmaktadır. Çalışmamızda, düşünürlerin diğer eserlerindeki görüşlerine de yer verilmekle birlikte, bu iki kitaba sıklıkla başvurulmaktadır.

Düşünürlerin söz konusu kitaplarda mevcut dönem ve öncesine dair ortaya koydukları tespitler, günümüze kadarki süreçte politik ekonomide iki farklı yol oluşturmuştur. Polanyici görüşler, piyasaların kısıtlanması ve devletin özgürlüğü tesis edecek şekilde yeniden dağıtımçı bir rol üstlenmesi tarafında toplanırken; Hayekçi görüşler ise sınırlı devlet ve serbest piyasa çerçevesinde bireysel özgürlükler üzerine odaklanmaktadır. Polanyi, günümüzde sınırlı piyasa savunucularının öncü ve en önemli temsilcilerinden biri olarak görülmektedir. Hayek ise başta piyasalar olmak üzere yaşamın birçok alanıyla ilgili elzem gördüğü serbestî düşüncesi nedeniyle neoliberal fikirlerin öncüsü olarak değerlendirilmektedir.

Hayek ve Polanyi'nin çalışmaları, piyasaya yönelik keskin görüşleri bağlamında önemli detayları da barındırmaktadır. Örneğin: Polanyi (2001: 263), "Büyük Dönüşüm" adlı kitabında piyasanın kısıtlanmasına karşı çıkanların genelde bunun bir köleliğe yol açacağını savduklarını yazmakta ve burada köleliği kastetmek için "slavery" terimini kullanmaktadır. Hayek ise Türkçeye "Kölelik Yolu" (1999) olarak çevrilen kitabının (orijinal başlığı: The Road to Serfdom³) başlığında "Kölelik (Slavery)" yerine "Serflik (Serfdom)" terimini tercih etmektedir. İki yazar arasındaki bu terim farklılığı, önemli bir ideolojik nüansa işaret etmektedir. Zira serflik, toprağa bağlı bir kölelik biçimi olarak feodalizme özgü bir yapıya karşılık gelmektedir. Bu bakımdan, kapitalizm öncesi dönemde geçerli olan ve piyasa sistemi dışındaki bir olguyu temsil etmektedir. Oysa kölelik (slavery), modern kapitalizm ile birlikte de varlığını bir süre devam ettirmiş olan tarihsel bir olguyu ve toprağa bağlı olmaksızın doğrudan piyasa sistemi içinde alınıp satılabilen insan kaynağını ifade etmektedir. Eğer Hayek'in çalışmasında, kölelik (slavery) terimi tercih edilmiş olsaydı piyasaya dair olan bir olumsuzluk da kapsanmış olacaktı. Ayrıca Hayek, kitapta ortaya koyduğu güçlü piyasa sistemi savunusuna ters düşebilecek ve kendi ile çeliştiği yönünde eleştirilerle karşılaşabilecekti. Hayek'in piyasa konusundaki bu hassasiyeti, onun piyasa savunucuları arasında bu denli önemli bir yere sahip olmasının nedenlerinden sadece biridir.

Wallerstein (2011: 23), Batılı düşünce çevrelerinin, içinde bulunulan zaman dilimini açıklayabilmek için üç temel disiplin oluşturduğunu söylemektedir. Bunlar; iktisat, siyaset bilimi ve sosyolojidir. İktisat disiplini piyasanın, siyaset bilimi devletin ve sosyoloji ise toplumun açıklanmasında başlıca araştırma yöntemlerini içermektedir. Polanyi ve Hayek de, aynı yıl yayınlanan kült kitapları ile İkinci Dünya Savaşı ve öncesi döneme ilişkin her üç alana dair ufuk açıcı görüşler ortaya koymuşlardır. Bu bağlamda onları, belli bir disiplin içine hapsedmek ve buradan hareketle fikirlerini kısmî bir yaklaşım içinde sunmak pek mümkün görünmemektedir. Bu çalışmada, birbiriyle karşılıklı bağlantılar içeren bu üç alan, düşünürlerin uluslararası politik ekonomiye yönelik bütünsel bakış açıları göz ardı edilmeden ve disiplinler arası sınırlarda keskin bir ayırmda bulunulmadan detaylandırılacaktır.

Çalışmanın ikinci bölümünde, bu iki düşünürün kendiliğinden veya suni bir düzen olarak piyasa tartışmaları üzerinden piyasanın oluşumu ve farklı alanlara etkileri üzerinde durulacaktır. Üçüncü bölümde, özgürlük ve müdahalecilik kavramları çerçevesinde devlet ile ilgili görüşlerine karşılaştırmalı olarak yer verilecektir. Dördüncü bölümde ise ilk iki bölümde ele alınan piyasa ve devlet olguları ile ilişkili bir biçimde; düşünürlerin toplumu ele alış biçimleri, insan doğasına dair ön kabulleri ve toplumsal gelişmelere yönelik açıklamaları tartışılacaktır.

2. DÜZEN TARTIŞMALARI İŞİĞİNDE PİYASANIN GELİŞİMİ

Polanyi ve Hayek'in piyasaya dair görüşleri aynı temel üzerindeki iki zıt yaklaşımı yansıtmaktadır. İkisi de modernleşme ve ekonomik rasyonalizasyonun toplum üzerindeki etkileriyle ilgilenmişler ve piyasa ekonomisi içinde bireyi merkeze alan analizlerinde sosyal ilişkiler üzerinden çıkarımlar yapmışlardır. Piyasa ekonomisinin, insanın refahını ve özgürlüğünü sağlayan en iyi kurumsal düzen olduğuna inanan Hayek; bütün adil sistemlerin birleştirici özelliğini -Kant'ta olduğu gibi- bireyin özgürlük hakkına sahip olması olarak görmektedir. (Steele, 1996: 25). Polanyi ise tarihsel ve antropolojik bir yaklaşımla; insanın temel olarak kişisel çıkarını artırmak ve maddi zenginlik elde etmek amacıyla değil, toplumsal konumunu, sosyal haklarını ve değerlerini korumak üzere yaşamını sürdürdüğünü ortaya koymaktadır. Bu çerçevede kurumsal bir yapı olarak piyasa ekonomisinin, 19. yüzyıla özgü ve yeni bir olgu olduğunu belirtmektedir (Polanyi, 2016: 79, 88).

³ Yazarın bu kitabın ismi konusunda, Fransız klasik liberal düşünürlerinden A. Tocqueville'nin "Road to Servitude" adlı yazısından esinlendiği düşünülmektedir (Hatipoğlu, 2019: 179).

Polanyi'ye göre, insan davranışları tarihin hiçbir döneminde ekonomik öncelikli olmamıştır. Çünkü O'na göre insan, politik özellikleri baskın olan bir varlıktır. Polanyi bu çerçevede, piyasaların ortaya çıkış sürecinin kendiliğinden gerçekleşmediğini savunmakta ve kendi kurallarına göre işleyen piyasanın, daha önceki ekonomik yapılardan farklı olduğunu vurgulamaktadır (Polanyi, 2016: 333). Buradan hareketle, bir piyasa ekonomisinin kurulabilmesi için; özel mülkiyet hakkının tanınması, sözleşme özgürlüğü, kendi çıkarını gözeten bireyler ve hayali metaların yaratılması olarak dört önkoşul öne çıkmaktadır. Polanyi bu koşulların sağlanabilmesi için bir otoritenin bilinçli müdahalesinin gerekli olduğunu iddia etmektedir (Özel, 2013: 39).

Polanyi diğer yandan, piyasa düzeninin genişleyerek üretim unsurlarını -emek, toprak ve para- kapsar hale gelmesini 19. yüzyılda fabrika sistemi temelinde örgütlenen ticari toplumun kaçınılmaz bir sonucu olarak görmektedir. Bu süreçte emek, toprak ve para; piyasa sistemi içinde birer meta⁴ haline gelmiştir. Polanyi, ekonomik olarak üretilmiş olmamasına rağmen piyasanın kendi kendine işleyebilmesi için değiş-tokuşa konu olan bu üretim unsurlarını "hayali metalar" olarak tanımlamıştır. Hayali metaların yaratımı ile piyasa ekonomisinin ve devamında bir piyasa toplumunun oluşturulduğunu savunmaktadır. Metalaşma süreci içinde özellikle emeğin metalaşmasına dikkat çeken Polanyi; toplumu meydana getiren insanların kendi değerleri, kültürleri ve yaşayış biçimlerine sahip olduklarını vurgulamakta; insanın emek gücüne indirgenmesine ve bunun evrensel bir dogma olarak sunulmasına da karşı çıkmaktadır. Başka bir deyişle, bir emek gücü bir insana eşit değil; fiziksel, psikolojik ve ahlaki kimlikleriyle birlikte bir insana eşittir. Polanyi, emek piyasasının oluşumunun, 18. ve 19. yüzyıl İngiliz işçisinin yaşadığı zorlu süreçler sonunda gerçekleştiğinin altını çizmektedir⁵. Bu konuda vurguladığı şu nokta önemlidir (Polanyi, 2016: 119-123):

"Kültürel kurumların koruyuculuğunu yitiren insanlar, maruz kaldıkları sosyal etkiler altında yok olabilir, günah, sapıklık, cinayet ve açlığın yol açtığı şiddetli sosyal çözümlerin kurbanları olarak ölüp gidebilirlerdi... Kuşkusuz emek, toprak ve para piyasaları piyasa ekonomisi için çok önemlidir. Ancak hiçbir toplum, insani ve doğal özü ile iş düzenini bu şeytani dişlilerin hasarından korumadan, çok kısa bir süre için bile, böylesine ham hayallerden oluşan bir sistemin etkilerine dayanamaz".

Burada çalışma ile emek arasında bir ayrım yapılması zaruridir. Çalışma; çalışan kişinin iradeye ve kendi kendine karar verebilecek özerkliğe sahip olmasını gerektirirken; emek, kişinin sadece istenileni yaptığı ve iradeden yoksun olduğu bir durumu içermektedir. Metalaşma süreci, çalışmanın emeğe dönüştürülmesi ile ortaya çıkmaktadır. Polanyi'ye göre, sosyal yapıların çözülmesi ve statünün yerini sözleşmenin alması; insanın metalaşma derecesini belirleyen temel unsurlar olarak ön plana çıkmaktadır (Standing, 2007: 67-93).

Bir diğer üretim unsuru olan "toprak", insanın üretim yaptığı, barınma ihtiyacını karşıladığı doğayı temsil etmektedir ve insanlar tarafından üretilmemiştir. "Para" ise, satın alma gücünün ölçüsü olarak üretilen bir şey değil; bankacılık sistemi ve devlet tarafından düzenlenen bir simgedir. Bu unsurların

⁴ (I) Burada meta kavramı ampirik olarak, piyasada satılmak için üretilen nesnelere biçiminde tanımlanmaktadır.

(II) Karl Marx, meta kavramı ile ilgili detaylı bir analiz yapmıştır. Marx'a göre metalaşan şey, artık doğal bir şey olmaktan çıkıp duyularla kavranılamayan bir mahiyete bürünmektedir. Örneğin ağaçtan bir masa yapıldığında ağacın biçimi değişmişse de nesne ağaca dair olduğu için yine de doğal bir şeydir. Ancak masa, bir değeri olan meta olarak değerlendirildiğinde doğal alandan çıkararak piyasada alınıp satılan bir nesne haline gelir (Marx, 1990: 47).

⁵ Speenhamland Yasası'nın kaldırılması ve 1834 yılından çıkarılan Yoksullar Yasası; emek piyasasının oluşturulma sürecinde etkili olmuştur. Bkz. (Polanyi, 2016: 125-136).

hiçbiri satılmak amacıyla üretilmemektedir. Kısaca, emek, toprak ve paranın üretim süreci içindeki metalara indirgenmesi, Polanyi'ye göre hayalidir (Polanyi, 2016: 84, 118-123).

Polanyi bu dönüşümler sonucunda piyasa düzeninin “ekonomi” olarak görülmeye başladığını vurgulamaktadır. O'na göre “ekonomi” terimi, yalnızca açlık ve kazanç güdüsü çerçevesinde maddi ihtiyaçların karşılanmasını kapsayan piyasa sistemini değil, piyasa düzeni öncesindeki tüm ekonomik etkinlikleri kapsamaktadır (Polanyi, 1947: 101). Ekonomik etkinlikler, insanın çevresiyle etkileşiminden doğan kurumsallaşmış bir süreç olarak ele alınırsa, piyasa egemenliğindeki üretim örgütlenmesinin insanlık tarihi için bir yenilik olduğu söylenebilir (Özel, 2013: 29). Sonuç olarak, Polanyi'nin asıl vurgusu, piyasa toplumunun özünde bir ekonomik toplum olması ve piyasa düzeninin devlet eliyle bilinçli bir şekilde oluşturularak; metalaşma sürecinin tamamlanmasıdır.

Polanyi'nin aksine Hayek, piyasa düzeninin piyasa toplumuna hizmet ettiği görüşünde değildir. Piyasa ile ekonomi arasındaki farklılık Hayek için de söz konusudur. O'na göre ekonomi, mevcut araçların tek tip bir amaç hiyerarşisine yönelik olarak bilinçli bir şekilde kullanıldığı organizasyon veya düzenleme anlamına gelmektedir. Hayek, piyasanın oluşumunu açıklamak için ise ilk olarak kendiliğinden düzenlerin nasıl meydana geldiğine bir açıklama getirmiştir: Dil, hukuk, ahlak ve piyasa gibi toplumsal düzeni sağlayan kurumlar; bireylerin etkileşimi sonucu kendiliğinden (spontaneous) oluşmakta ve gelişmektedir (Hayek, 1994: 31,35). Bu nedenle söz konusu kurumlar, birileri tarafından planlanmamış ve öngörülmemiştir. Bir kere kurumsallaştıktan sonra toplumsal etkileşime yön vererek başka birçok kurumun gelişmesine de imkan vermektedir. Hayek'e göre piyasa da bireysel eylemlerin doğasına uygun bir biçimde, insanların en az maliyete katlanarak en çok faydayı sağlayacak şekilde davranmaları sonucu ortaya çıkan bir sistemdir. Hayek piyasanın oluşum sürecini bir patika örneği ile açıklamaktadır: *“Patikaların bozuk bir arazide oluşması şu şekilde olur: İlk olarak herkes kendisi için en iyi görünen yolu araştıracaktır. Ancak böyle bir yolun önceden bir kez kullanıldığı gerçeği, geçişi kolaylaştırmakta ve dolayısıyla yolun tekrar kullanılmasını muhtemel kılmaktadır. Böylece yoldaki izler giderek belirginleşerek diğer olası yollar dışlanmaktadır”*. Hayek bu örnek ile piyasanın plansız ve tasarısız bir biçimde oluşabildiğini vurgulamaktadır (Hayek, 1952: 40).

Hayek piyasanın kendiliğinden doğan düzeni için “katalaksi”⁶ terimini kullanmıştır. Bu terimi, tüm kendiliğinden doğan düzenleri kapsayacak şekilde genişleterek; katalaksilerin her zaman mükemmel olmadığını belirtmektedir. Buna mukabil katalaksin, hiçbir bireyin durumunun diğer bireylerin durumlarını kötüleştirmeden iyileştirilemediği “Pareto Optimumu” anlamında bir denge sağlamaktan ziyade; toplumsal uyumun sağlanması için sosyal planlama aracılığıyla bir düzen sağladığını savunmaktadır (Gamble, 1997: 26-27). Bu çerçevede ekonomi ile piyasanın kendiliğinden meydana getirdiği düzenin tamamen farklı birer süreç olduğunun altını çizmektedir. O'na göre insanların büyük bir kısmının, önemli amaçlar olarak gördüğü şeyleri piyasadan beklemesi; tatminsizliklerinin başlıca sebeplerinden birisidir. Buradan hareketle Hayek, sosyalist argümanların ekonomiyi; hangi ihtiyaçların karşılanıp hangilerinin karşılanmayacağını tek tip değer ölçüğünde belirlediği bir katalaksiye dönüştürmeyi amaçladığını vurgulamaktadır (Hayek, 1984: 14).

Hayek piyasa gibi sosyal kurumların, evrimsel bir süreç içinden geçerek mevcut hallerine ulaştıklarını düşünmektedir. Bu evrimsel süreç, bireysel tercihlerin yönlendirmesiyle ortaya çıkmakta ve bir toplumun iktidar mücadelesini, geleneksel değerlerini ve önceliklerini yansıtmaktadır. Bir diğer ifadeyle kurumların değişimi; bireysel tercihlerin baskısı altında ve zaman içinde gerçekleşmektedir (Steele, 1996: 30). Bu düşünce, David Hume, Bernard Mandeville, Adam Ferguson ve Adam Smith'e kadar uzanır. Daha sonra, Carl Menger ve Ludwig von Mises tarafından da

⁶ Katalaksi (catallaxy), serbest değişim ve piyasa süreci yoluyla elde edilen kendiliğinden doğan düzeni ifade etmektedir.

geliştirilmiştir. Bu konunun, özellikle Mandeville'in⁷ vurguladığı; kişilerin kendi amaçlarını gerçekleştirmeye çalışırken farkında olmadan toplum için de yararlı sonuçlar doğurmaları, yani insan eyleminin sonuçlarının amaçlanan eylemden farklı olması çerçevesinde değerlendirilmesi mümkündür (Yıldırım ve Duman, 1998: 240; Hayek 1978: 264).

Smith'e göre toplumsal sistem içindeki insan, satranç tahtası üzerindeki taşların bir el tarafından kolayca düzenlenebildiği gibi toplumun da düzenlenebileceğini düşünebilir. Ancak satranç tahtası üzerindeki taşlar, onları hareket ettiren el dışında başka bir hareket ilkesine sahip değildir. Toplum ise çok daha büyük bir satranç tahtasıdır ve her bir parçasının, yasama organlarının uygulamak isteyeceği hareket ilkelerinin dışında kendine ait hareket ilkeleri vardır. Bu iki ilke uyum içinde hareket ettiğinde toplumsal sükûnet sağlanmaktayken, çatışmaları durumunda ise düzen bozulacaktır (Smith, 1759). Bu çatışma durumu, aynı zamanda insan eylemlerinin tepeden inme bir yöntemle düzenlenmesi anlamına gelmektedir.

Toplumsal düzenin -bir otoritenin iradesi tarafından tüm birey davranışlarının yönlendirilebildiği- hiyerarşik bir yapıya dayanması fikri, ancak dışsal güçler aracılığıyla bir düzen yaratılabileceği varsayımından kaynaklanmaktadır⁸. Hayek, bu varsayımına itiraz etmektedir: Hayek'e göre, kendiliğinden ortaya çıkan piyasa düzeninin reddi, oluşan düzeni akıl yerine duyularla kavrama çabasının bir sonucudur (Hayek, 1994: 57-58). Eğer katalaksiler duyularla hareket edilerek baskılır veya engellenirse, büyük bir olasılıkla toplumsal dengenin bozulması söz konusu olacaktır (Gamble, 1997: 27). Bu noktada, Polanyi ile Hayek'in görüşleri aynı sonuca giden iki farklı anlayışı temsil etmektedir. Polanyi, kendi kendini düzenleyen bir piyasa yaratma çabasının, Hayek ise piyasa düzenine yönelik kısıtlayıcı uygulamaların toplumsal çatışmaya yol açtığını savunmaktadır.

Hayek diğer yandan "laissez faire" ilkesini hantal, müphem ve dogmatik olarak tanımlamıştır. Zira ekonomik liberalizm her şeyin olduğu gibi bırakılmasını değil, rekabeti gerektirmektedir. Bu açıdan, liberalizme bu ölçüde zarar veren başka bir ilke söz konusu değildir. Ancak, gelişimin kaçınılmaz olduğuna inanan düşünür, bu konuda iyimserliğini korumaktadır. Öyle ki, 19. yüzyılın politik ekonomisinde önemli bir yer tutan laissez faire gibi ilkeler, ilerleme yolunda henüz başlangıç aşamalarını temsil etmekte ve gelecekte daha iyi bir sistemin oluşmasının önünde herhangi bir engel bulunmamaktadır (Hayek, 1999: 17, 23, 49). Bu bağlamda, ekonomik hayata yönelik baskıcı müdahaleleri dışlarken, rekabeti daha etkin kılacak diğer müdahaleleri kabul etmekte ve hatta belirli devlet müdahalelerini zorunlu bulmaktadır. Hayek'e göre devlet müdahaleleri "*Bir bitkiye göz kulak olan ve onun büyümesi için, gerekli koşulları yaratmak ve bu bitkinin yapısını, işleyişini bilmek zorunda olan bir bahçıvan gibi*" olmalıdır (Hayek, 1944: 22).

Hayek piyasanın verimli bir şekilde işleyebilmesi için bazı hukuki düzenlemelerin ve kuralların öneminden bahsetmektedir. Bu doğrultuda, liberal argümanların hayata geçirilebilmesi ve rekabeti artıracak bir hukuki zeminin oluşturulup korunabilmesi için devletin gerekli olduğunu savunmaktadır. Hayek'e göre; piyasa ekonomisinin devleti sınırlaması, birçok hizmetin yapılmadığı anlamına gelmemektedir. Özellikle artan nüfus ve zenginlik ile beraber devletlerin karşılması gereken kolektif ihtiyaçlar artmaktadır. Ancak bu çerçevede yapılacak olan devlet müdahaleleri; tekelleşmeye yol açmamalı ve piyasa aracılığıyla hizmetlerin sunulmasına engel olmamalıdır. Ayrıca vergi, gelir dağılımının bir aracı olarak kullanılmamalı ve belirli grupların ihtiyaçlarını gidermekten ziyade toplumun bir bütün olarak kolektif ihtiyaçlarını karşılamalıdır. Hayek'e göre; yapılacak devlet

⁷ Mandeville'in bu konudaki fikirleri için bkz. (Mandeville, 1998).

⁸ "Yapma düzen" veya "Taxis".

müdahaleleri bu genel şartlara uyduğu sürece liberal bir çizgide yer alır ve müdahaleler ancak bu durumda makbuldür (Yıldırım ve Duman, 1998: 250; Hayek 1978:1-11).

Sonuç olarak; Hayek'in desteklemiş olduğu ekonomik liberalizm, Polanyi açısından üretim unsurlarının metalaşmasının arkasındaki ideoloji olarak görülmektedir. Polanyi öngörülen liberal piyasa ekonomisinin tarihsel bir gerçekliği olmadığını vurgulayarak; onu bir "ütopya" olarak değerlendirmiştir. O'na göre kendi kendini düzenleyen böyle bir kurum, toplumun insani ve doğal özünü yok etmeden uzun süre var olamaz (Polanyi, 2016: 36). Hayek ise ekonomik liberalizme karşı geliştirilen argümanları sosyalizm bağlamında değerlendirerek; piyasa ekonomisini bir ütopya olarak gören Polanyi'nin aksine, özgürlüğe ulaşmak için bir araç olarak kullanılan sosyalizmin "Büyük Ütopya" olduğunu savunmuştur. Bu çerçevede piyasanın işleyişine karşı korumacı müdahalenin gerekli olduğu yönündeki görüşleri reddetmektedir (Özel, 2019: 145).

3. ÖZGÜRLÜĞÜN VE KÖLELİĞİN KAYNAĞI OLARAK DEVLET

Schroyer (1991: 69), Habermas'ın, sosyalizmi bir tür *yeni dayanışmacı kolektif yaşam biçimleri oluşturma çabası* olarak gören tanımı baz alındığında, Polanyi'nin kesinlikle "sosyalist" bir düşünür olarak değerlendirilebileceğini öne sürmektedir. Innset (2017: 690) ise Polanyi'nin geçmişi nedeniyle daima bir "liberal sosyalist" olarak bilineceğini savunmaktadır. Zira Polanyi hem burjuva bir ailede yetişmiş hem de sosyalizme giden yolu işçi hareketleri yerine liberalizmde görmüştür. Kapitalizmi, alt yapısını üretim ilişkilerinin oluşturduğu bir ekonomi politik sistem olarak kabul eden Marksist öğretide, toplumsal sınıfların çıkarının ekonomik unsurlardan kaynaklandığı iddia edilirken; Polanyi, sınıf çıkarlarının toplumsal statü ve güvenlik temelinde şekillendiğini düşünmektedir. Bu bakımdan sınıf çıkarları, aslında ekonomik değil, sosyal bir karaktere sahip olmaktadır (Polanyi, 1986: 161). Hakim komünist kabullerle bu ve benzeri birçok noktada ayrışan Polanyi, Ayşe Buğra'ya göre "Marksist olmayan bir sosyalist"tir (Buğra, 1986: 10). Ancak O'nun sosyalizm anlayışı da, Avrupa'daki geleneksel sosyal demokrasi anlayışına veya merkezi planlamaya dayalı bir politik ekonomiye tam anlamıyla uymamaktadır. Polanyi'nin sosyalizmi daha çok korporatist, sendikalist, yarı anarşist ve popülist bir niteliğe sahiptir (Eren ve Sert, 2018: 35). Bu bakımdan Robert Owen'ın İngiliz sosyalizmine, G. D. H. Cole'un Lonca sosyalizmine ve Otto Bauer'in İşlevsel sosyalizmine yakındır (Cangiani, 1994: 9).

Hayek'in siyasi ve ekonomik görüşleri ise Polanyi'ninki kadar tartışmalı değildir. Esasen, gençlik yıllarında ılımlı sosyalist fikirlere sahip olsa da (Butler, 2001: 4) hayatının ileriki dönemlerinde liberal ekolün en önemli temsilcilerinden biri olmuştur. Öyle ki O'Neill (2001: 11), Smith'ten sonra piyasa ekonomisinin normatif anlamdaki en güçlü savunucusunun Hayek olduğunu ifade etmiştir.

Bu iki düşünürün zıt ideolojik konumları ve özgürlüğe atfettikleri anlam farklılıkları nedeniyle devlete bakış açıları da birbirlerinden oldukça uzaktır. Polanyi, devleti ekonomik liberalizmin planlı bir şekilde tesis edilmesinde ve daha sonra bu sistemin idaresini sağlamada önemli bir rol üstlenen siyasi organizasyon olarak görmektedir. Ancak O'na göre devlet aynı zamanda, toplum lehine piyasaları sınırlayarak; özgürlüğü herkes için tesis edebilecek potansiyel bir güçtür. Bu bakımdan Polanyi'nin devlet algısı, devletin piyasa gerekleri doğrultusunda çalışan bir aktör mü, yoksa piyasayı düzenleyen ve denetleyen yeniden dağıtımçı bir otorite mi olduğu sorusuna verilecek cevaba bağlı olarak değişmektedir.

Polanyi ilk olarak, devletin piyasa sistemi içinde, emek, toprak ve para olmak üzere üç hayali metayı yönetme rolünü üstlendiğini öne sürer. Bu açıdan devlet, hiçbir zaman piyasa sisteminin dışında kalmamış; aksine birçok durumda piyasa dengesini sağlamak için çeşitli politikalarla ekonomide aktif bir unsur olmuştur. Örneğin; fiyat istikrarını korumak amacıyla para ve kredi arzını ayarlamak, emekçileri eğiterek ve göç akışlarını kontrol ederek değişen emek talebini yönetmek, işsizlik dönemlerinde onlara yardım sağlamak, son olarak ise özellikle tarımsal üretimde sürekliliği

sağlamak ve konjonktürel dalgalanmalarda iâşe kıtlığının önüne geçmek piyasa toplumunda devletin üstlendiği çeşitli görevler olarak öne çıkmaktadır. Tüm bu aktif politikalar, piyasa sisteminde devletin çok sınırlı olduğuna yönelik liberal görüşleri yanlışlamakta; dahası, piyasa dengesinin müdahalesiz bir biçimde sağlanamayacağını kanıtı olmaktadır (Stiglitz, 2001: xxvi).

Polanyi'nin müdahalecilik konusundaki normatif yorumu, özgürlük ile yakından ilişkilidir. Bu nedenle Polanyi'ye göre, piyasaya yapılacak devlet müdahaleleri; kar mantığına dayalı olarak işleyen piyasa mekanizmasına işlerlik kazandırma amacıyla değil, toplum lehine ve piyasa sisteminin kaybedenlerini koruyacak şekilde gerçekleştirilmelidir. Sadece devletin üstlendiği böyle bir misyon, özgürlüğü piyasa sisteminin avantajlı kesimleriyle sınırlı olmaktan çıkarıp herkes için geçerli olan bir olgu haline getirebilecektir. Bu noktada özellikle regülasyonlar ve sermaye kontrolleri gibi ekonomide doğrudan belirleyici olabilecek politikalar büyük önem taşımaktadır. Polanyi'nin bu öngörüsü esasında, piyasa toplumu ile oluşturulan parçalanmış (disembedded) piyasaların yerine piyasa öncesi geçerli olan ekonominin toplumsal ilişkilere gömülü (embedded) olduğu yapıyı ikame etmek temeline dayanmaktadır (Polanyi, 1986: 249).

Bu açıdan bakıldığında, Polanyi'nin sosyalizm anlayışının siyasal düzeyde garanti altına alınan bireyci Doğal Haklar Teorisi'nin ekonomik düzeye genişletilmesinden ibaret olduğu görülmektedir (Buğra, 1986: 11). Daha açık bir ifadeyle, Polanyici anlamdaki özgürlük kavramının özgürlüğün pozitif tanımına⁹ uyduğu söylenebilir. Zira Polanyi, tek amacı kar ve refah yaratmak olan piyasa sisteminde özgürlük ve barışın kurumsallaşamayacağını; bunları elde edebilmek ve yaygınlaştırmak için toplumsal anlamda aktif bir çabanın gerekli olduğunu belirtmektedir (Polanyi, 1986: 248).

Hayek ise, totalitarizme yol açabilecek tüm kolektif yapılanmalara olduğu gibi, devlete de kuşkulu yaklaşmaktadır. Bu kuşku, temelde devletin piyasa sisteminde yer alan diğer aktörlerden farklı olarak zor kullanma tekeline sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Ancak Hayek'e göre devletin zorlama gücü bazı alanlarda kaçınılmazdır. Bu alanlara örnek olarak, zorunlu askerlik hizmeti ve vergilendirme faaliyetlerini vermektedir (Hayek, 2013: 226). İktisadi alanda ise devletin rolünün oldukça sınırlı olması gerektiğini özellikle vurgulamaktadır. Devlet -merkezi planlama gibi uygulamalarla- ekonomiye dâhil olduğunda özgürlüğü kısıtlayan ve piyasa rasyonelitesini bozan bir aktör olma potansiyeline sahiptir. Bu yüzden, piyasa sisteminde asgari düzeyde bir yer kaplaması gerekmektedir. Bunun dışında devletin temel iktisadi rolü, sözleşme ilişkilerini yasal bir çerçevede garanti altına almak gibi piyasanın işleyişini kolaylaştıracak bir ortam yaratmaktır. Thomas Hobbes'un (2007: 127) devleti kılıç olarak sembolize ettiği "*Kılıcın zoru olmadıkça ahitler sözlerden ibarettir ve insanı güvence altına almaya yetmez*" sözüne benzer şekilde Hayek de; sözleşme özgürlüğünün teminatı olarak zor kullanma tekeline sahip olan devleti görmektedir (Hayek, 1978: 230).

Hayekçi bakış açısına göre, devletin piyasa sisteminin işleyişine zarar vermemesi için rekabet koşullarını geliştirecek şekilde organize olması gerekmektedir. Rekabetin mümkün olmadığı durumlarda ise bunun yerine uygun alternatifler ikame etmelidir (Hayek, 1999: 53). Özellikle piyasanın sunmadığı hizmetleri üstlenebilmek için devletin gelir yaratıcı faaliyetlerde bulunması bu duruma örnek gösterilebilir (Hayek, 1981: 139). Hayek, bu tür istisnai durumlar dışında ise devletin ekonomideki rolünün oldukça sınırlı olmasını savunmaktadır. Buna mukabil, sosyalizmi ve refah

⁹ Özgürlüğün negatif tanımı, bireyin bir başkasının özgürlüğünü sınırlamamak kaydıyla istediğini yapabilmesi (zorlamanın olmaması) anlamına gelirken; pozitif tanımı ise; devletin daha adaletli ve eşitlikçi bir sosyal sistem yaratmak amacıyla bireyi özgürleştirme görevini üstlenmesini ifade etmektedir. Örneğin; bir kişi keman çalmak istiyor ve karşısında bunu engelleyecek bir dış etki bulunmuyor ise negatif tanıma göre özgür olarak nitelenebilir. Ancak birey maddi olarak bu isteğini gerçekleştirme olanağına sahip değilse, devlet, bireyi özgürleştirme rolünü üstlenerek ona bu hizmeti sağlayabilir ve neticede bireyin özgürlüğü pozitif tanıma göre tesis edilir (Şaylan, 2016: 22-23).

devleti uygulamalarını totaliter bir biçime geçiş için öncü adımlar olarak görmekte ve bunları tamamen reddetmektedir. Bu açıdan Hayek'in, devlet müdahalesi ve zorlayıcı gücü, özgürlük karşısındaki en büyük tehditler olarak gördüğü düşünülmektedir (Filip, 2012: 83).

Esasen Hayek'in devlet müdahalesine karşı çıkışı, Klasik iktisatçıların da paylaştığı liberal bir tutumdur. Ancak Hayek, kendi müdahalecilik karşıtlığının sebebinin, Klasiklerdeki gibi müdahalenin piyasa işleyişine zıt olması temelinde bir *uygunluk* probleminden kaynaklanmadığını öne sürerek açıklığa kavuşturmuştur. Hayek'e göre, Klasikler'in müdahaleye karşı çıkışları, diğer tüm alanlarda olduğu gibi ekonomide de hukukun üstünlüğü çerçevesinde politika yürütülmesi gerekliliğine dayanmaktadır. Bu bakımdan ekonomik serbesti, hükümet faaliyetlerinin olmamasını değil, yasalar karşısında özgür olmayı tanımlamaktadır. Böyle bir temellendirme, müdahaleyi sadece bir *özel alanın ihlali* meselesine indirgemektedir. Ayrıca hükümetin daima ekonomik alandan uzak tutulmasını gerektirmemekte, aksine hukukun üstünlüğü ile ilişkilendirildiği sürece piyasa karşıtı girişimlere meşruiyet kazandırma riski taşımaktadır. Bu nedenlerle, Hayek'e göre müdahaleciliğe; Klasikler'inki gibi ekonomideki devlet girişimlerinin zarar edeceği, piyasa başarısızlığına yol açacağı ve hukuku ihlal edeceği gibi bir çeşit uygunluk sorunu olarak karşı çıkılmamalıdır. Bu yöndeki bir karşı çıkış, devlet müdahalesini meşrulaştıran uygun bir amaç karşısında her zaman anlamsız kalmaktadır. Hayek'e göre hükümetin tüm zorlayıcı eylemleri, bireyin güvenle plan yapmasına olanak sağlayan ve belirsizliği en az seviyeye indiren bir yasal çerçeve tarafından açık bir şekilde belirlenmelidir (Hayek, 1978: 220- 224).

Hayek, Polanyi'nin aksine devletin özgürlüğün tesisi için ekonomik alanda genişlemesi gerektiğini düşünmemekle birlikte, siyasi ve ekonomik nedenlerle de sınırlı bir devleti savunmaktadır. Ekonomik gerekçe olarak, sosyalist ülkelerde devletin istihdam tekeli örnek göstermektedir. Bu tür bir devlet ekonomide tek işveren olarak yer aldığına, sınırsız bir zorlama gücüne sahip olmaktadır. Oysa bir işverenin bireysel olarak hiçbir koşul altında bu derecede bir zorlama gücüne sahip olması mümkün değildir. Hayek, bireysel bir tekelinin ancak alternatifi olmayan "çöldeki bir su kaynağının" işletmecisi olduğunda, bireylerin üzerinde çok güçlü bir zorlama gücü elde edebileceğini söylemekte ve devletin istihdam tekeli bu ekstrem duruma benzetmektedir. Özetle Hayek, tek işverenin devlet olduğu bir ekonomide zorlama gücünün etki alanında tikelden tüm topluma doğru bir genişleme ortaya çıkacağına dikkat çekmektedir (Hayek, 1978: 136).

Polanyi, piyasa sisteminin yarattığı *açlık korkusu ve kar arzusunu* özgürlüğü ortadan kaldıran unsurlar olarak görmekte; piyasa taraftarlarının, özgürlüğü sadece mülkiyet hakkı ve sözleşme özgürlüğü ile sınırlayan bakış açısını reddetmektedir (Polanyi & Pearson, 1977: 47). Buna karşın Hayek, açlık korkusunu özgürlük karşısında bir tehdit olarak değerlendirmemektedir: "*açlık tehdidi, beni çok düşük bir ücretle tatsız bir işi kabul etmeye yöneltse bile, beni işe almaya istekli tek kişinin merhametine kalmış olsam bile, onun veya bir başkası tarafından zorlanmıyorum*" (Hayek, 1978: 137). Bu bakış açısı, Hayek'in özgürlük anlayışının *zorlamanın olmaması* anlamına gelen negatif özgürlük temelinde şekillendiğini açıkça göstermektedir.

Öte yandan Polanyi, özgürlüğü piyasa sisteminin avantajlı kesimlerine özgü bir değer olmaktan çıkarıp, tüm topluma yayabilmek için devlet müdahalesini hayati bir gereklilik olarak görmektedir. Hayek ise müdahalenin bu varsayılan sonucun tam tersi bir duruma yol açacağını savunmaktadır. Hayek'e göre, piyasaya yapılacak devlet müdahalesi güvensizliği beraberinde getirecektir. Özellikle bireylere belli bir gelir güvencesi sağlamak ve rekabet gücünü korumak için piyasalara giriş çıkış engelleri uygulamak, bu uygulamalara dâhil olmayan tüm kesimlerin güvenliğini kısıtlayacaktır. Gelirleri garanti edilen kesimler genişledikçe geliri azalan kişilerin iş alternatifleri daralacaktır. Diğer taraftan belli piyasalarda faaliyet gösterme hakkı elde edenlerin sayısı çoğaldıkça da bu haktan mahrum olanların güvensizliği giderek artacaktır. Bu nedenle güvenliğin kendisi bir imtiyaz haline gelmekte ve imtiyazsız insanların maruz kalabileceği tehlike giderek artmaktadır. Sonuç olarak,

Polanyi'nin özgürlüğü topluma yaymak için savunduğu devlet müdahalesi, Hayek için özgürlüğü belli kesimlerle sınırlayan en kötü uygulamalardan biri olmaktadır (Hayek, 1999: 175-177).

Hayek'in devlet faaliyetlerinin genişlemesi karşısında siyasi anlamdaki çekincesi ise iktidarın devlet mi yoksa bireyler mi olması gerektiğine ilişkindir. Hayek'e göre, üretim araçlarının mülkiyetinin devlette toplanması, zamanla tüm toplumun otoritenin hâkimiyetine tabi olmasını kaçınılmaz kılacaktır. Özel mülkiyet altında siyasi iktidarı sadece zenginlerin (ve/veya sermayenin) oluşturacağına yönelik Marksist görüşün tersine Hayek, özel mülkiyeti yalnız zenginler için değil, mülk sahibi olmayan kesimler için de özgürlüğün en temel teminatı olarak görmektedir. O'nun vurguladığı esas nokta, özel mülkiyetin bertaraf edilmesi durumunda sınırsız bir tahakkümün oluşacağına ve sınırsız bir iktidar olarak devletin her koşulda zenginlerin iktidarından çok daha tehlikeli olacağına yöneliktir. Hayek bu durumu şöyle açıklamaktadır *"İster komşum, hatta ister patronum olsun, bir milyonerin benim üzerimdeki iktidarı, devletin zorlayıcı kuvvetini temsil eden ve benim hangi şartlar altında yaşayıp çalışabileceğimi kendi takdirine göre kararlaştıracak olan en küçük bir memurun iktidarından muhakkak ki daha azdır. Kim inkâr edebilir ki, zenginin kudretli olduğu bir dünya, yalnız kudretlinin zengin olabileceği bir dünyaya nazaran daha iyidir"*. Bu nedenlerle, Hayek için özel mülkiyetin ve dolayısıyla kapitalizmin ortadan kalkması, bireysel ve siyasi özgürlüğün de tasfiyesi anlamına gelmektedir (Hayek, 1999: 18, 146).

Polanyi ise ifade özgürlüğü ve bireysel özgürlükler gibi temel hakların kapitalist sistemle birlikte yerleşmeye başladığını kabul etmekte; ancak kapitalizm ortadan kalktığında bu kazanımların terk edilmeyeceğini düşünmektedir. Bunun tersi düşünceleri ise ekonomik determinizmin bir yanılması olarak değerlendirmektedir. O'na göre Hayek'in kölelik korkusu, piyasa dışı bir ekonominin daima irrasyonel sonuçlar doğuracağına yönelik güçlü bir önyargıdan kaynaklanmaktadır. Oysa bu önyargıyı destekler nitelikte bir kanıt bulunmamaktadır. Dahası, piyasa dışı bir ekonomik sistem sayesinde bireyler köleleştirilmek bir yana; planlama, örgütlenme ve sosyal korunmayı sağlayarak daha bütünsel bir özgürlüğü elde edebilecektir. Böylece daha adil bir toplumun yeniden inşası da söz konusu olabilecektir (Polanyi, 1947: 102).

Öte yandan Polanyi, Hayek'in savunduğu özgürlük kavramının *"hayali özgürlüğü"* temsil ettiği görüşündedir. Bu hayali özgürlük; etik değerler, adalet ve kendini gerçekleştirme gibi gerçeklikler yerine maddi ve ekonomik refah gibi insanın özünde yer almayan amaçlarla özdeşleştirildiği için, gerçeklikten kopuktur. Bu temelde, modern piyasa kapitalizmi adı altında özgürlüğe ulaşmak için alınan önlemlerin çoğunun aslında özgürlüğü yok ettiğini düşünmektedir (Filip, 2012, 69-87).

Bu iki düşünürün üzerinde durdukları ortak noktalardan bir diğeri ise faşizmin ortaya çıkış sürecidir. Polanyi, faşizmi piyasa ekonomisinin yol açtığı yıkıcı sonuçlardan biri olarak görmektedir. O'na göre; 19. yüzyıl boyunca artan rekabetin, hızlı teknolojik gelişmenin getirdiği işsizliğin ve parasal (klasik altın standardı) ve ticari (laissez faire) sistemin muhtelif ülkelerde ortaya çıkardığı yoksulluğun siyasi alandaki yansımaları felaket boyutuna ulaşmıştır. Bu nedenlerle faşizmin kaynağının anlaşılabilmesi için, kendi kendini düzenleyen piyasanın ortaya çıktığı Ricardo dönemi İngilteresi'ne bakmamız gerektiğini söylemektedir (Polanyi, 1986: 53). Hayek ise faşizmin, sosyalizmin ilerleyiş rotasında saklı olduğunu söylemektedir. Buna göre, faşizm ve Nazizm gibi kolektivist hareketler, sosyalizm ile yakından ilişkili olmuş ve onun kaçınılmaz bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Sosyalizm, Almanya'da ortaya çıkan bir düşünce olmasa da geniş bir yayılma alanına sahip olması, 1870'lerden itibaren Avrupa'da hakim olan Almanya merkezli kolektivist fikirler ve uygulamalar sayesinde olmuştur. Bu bakımdan Hayek, Polanyi'den farklı olarak faşizmin anlaşılmasında adres olarak, kolektivist düşüncelerin destek bulmaya başladığı Prusya dönemindeki Almanya'ya işaret etmektedir. Ayrıca faşizmin İngiltere'de ortaya çıkan liberal bireyciliğin bir sonucu olduğu görüşüne karşı çıkmakta; faşizm ile birlikte Batı medeniyetinin ilerleyiş seyrinde ortaya çıkan ve liberalizmi de kapsayan tüm erdemli değerlerle ilişkinin koptuğunu savunmaktadır. Bu nedenle faşizmi bir tür

“Karşı Rönesans” hareketi olarak adlandırılan Nazi subayının oldukça isabetli bir yorumda bulunduğunu belirtmektedir (Hayek, 1999: 6, 18, 27).

Bu görüşler çerçevesinde, Hayekçi ve Polanyici devlet düşüncelerinin özgürlük ile yakın ilişkili olduğu görülmektedir. Bu bakımdan, sosyoekonomik sistem içinde devletin alanının genişlemesi ve bu süreçte uygulayacağı politikaların arkasındaki temel amaçlar, özgürlük üzerinde doğrudan belirleyici olmaktadır. Düşünürler, bu durumun toplum üzerinde farklı etkilere yol açacağını öngörmektedir. Polanyi’ye göre, insan onuruna layık bir yaşamı ve genel bir özgürlük düzenini ancak toplumsal amaçlar uğruna kaynaklarını seferber edecek müdahaleci bir devlet tesis edebilirken; Hayek için piyasa işleyişini yasal bir çerçevede garanti eden ve özellikle ekonomik alanda oldukça sınırlı bir devlet, özgür ve müreffeh bir topluma uygun ortam sağlayabilmektedir.

4. SOSYAL KURUMLAR VE PİYASA KISKACINDA TOPLUM

Hayek, “toplum” kavramının kullanılış biçimi açısından tam bir muğlaklık içerdiğini ifade etmektedir. Hayek’e göre bu kavram, genellikle insanlar arasındaki tüm işbirliği durumlarını karşılamak için tercih edilir hale gelmiştir ve işbirliğinin kapsamı arttıkça kavramın “toplumsal” gerçekleri yansıtmada o kadar merkezi bir rol üstlendiği düşünülmektedir. Bu nedenle “toplum” kelimesi, bir grup insanın kendi aralarındaki ilişkilerine ve özelliklerine bakılmaksızın, konuşma dilinde yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Düşünür, bu bilinçsiz kullanıma karşı çıkmakta ve birçok durumda kastedilmek istenen şeyin toplum olmadığını savunmaktadır (Hayek, 1988, 112–113).

Hayek için toplum, birçok fenomende olduğu gibi Menger’in “*amaçlı davranışların planlanmamış sonuçları*” düşüncesi üzerinden açıklanabilecek bir olgudur. Buna göre; toplum, insanların amaçlı işbirliklerini değil, onların birbirlerinden bağımsız hedefleri yolunda gerçekleştirdikleri davranışları ve bunun sonucu olarak oluşan bir düzeni içermektedir. “*Belirli bir amaca hizmet etmeyen*” bu toplumsal düzen, söz konusu hedeflerin hiçbirini doğrudan gerçekleştirilmeyi amaçlamaz (Buğra, 1995: 204). Ancak, Menger’in bakış açısının aksine olgulardaki tüm düzenliliği bir düşünen aklın ürünü olarak değerlendiren ilkel ve yaygın bir görüş bulunmaktadır. Bu, insanın doğaya karşı *antropomorfik* bir yaklaşım sergilemesinden ileri gelmektedir. Hayek ise bireysel eylemler sonucunda ortaya çıkan faydalı toplumsal düzenliliği, bilinçli bir tasarım sürecinin ürünü olarak değil, sırasıyla gelişme ve evrim süreçlerinin sonucu olarak görmektedir. Bu yaklaşıma göre, toplumsal grupların edindiği bazı davranış kodlarının rastlantısal olduğu kabul edilmektedir. Bu kodların ilerleyen süreçte de kalıcı hale gelmesini sağlayan özellikleri ise geçerli oldukları gruba, diğer gruplara hükmetme olanağı sağlamalarıdır. Bu nedenle insan, rastlantısal bir şekilde ortaya çıkan ve kendisi için faydalı olan bazı davranış kalıplarını benimseme eğilimindedir. Bu bakımdan çıkar peşinde koşan bir canlı olmasının yanında *kural izleyici* bir özelliğe de sahiptir. Tecrübe faktörü, toplumsal yapıların inşasında insanın bu temel özelliklerinin etkisini oldukça iyi yansıtmaktadır. Zira insan, faydalı sonuçlar doğurduğu geçmiş nesiller tarafından tecrübe edilmiş kuralları takip ederek, toplumsal ilerleme safhasında başarılı olabilmekte; yeni kurallar, kurumlar ve alışkanlıklar oluşturabilmektedir (Hayek, 1994: 16-19). Benzer şekilde piyasa ekonomisinin, dinamik bir sosyal süreç olması ve geçmişteki tecrübeleri içeren düzeltici bir mekanizma görevi görmesi (Sarıtaş, 2019: 245), insanın bu rasyonel kuralları izleme özelliğinden ileri gelmektedir.

Hayek’in toplum teorisi, bireycilik temeline dayanmaktadır. Hayatın birçok alanını açıklamada kullandığı bireycilik, esasen sosyal yaşamın belirleyicilerini ortaya koymada da tercih ettiği en temel yaklaşımdır. Hayek, toplumun anlaşılmasında, tüm tabiatı ve mizacı zaten toplum tarafından belirlenmiş olan insan toplulukları yerine, izole ve kendi kendine yeten bireylerden yola çıkılmasını savunmaktadır. Topluma ilişkin genel ve gerçek kurallara ancak bu bireycilik yaklaşımı sayesinde ulaşılabilecektir (Hayek 1996: 6).

Polanyi ve Hayek'in topluma bakış açıları, onun dizayn edilmesi gereken bir yapı mı yoksa kendi başına bırakıldığında en doğru sonuçları üretebilecek bir yapı mı olduğu tartışması çerçevesinde karşı karşıya gelmektedir. Polanyi, insan ve buna koşut olarak da toplumun değiştirilebileceğine inanmaktadır. Bu açıdan, sosyalizm biçimlerinin insan doğasını veri alarak inanılmayan politikalara ulaşmayı amaçlamaları ve bu tür girişimlerin genelde başarısız olmaları, topluma dair bu yanlış ön kabulden kaynaklanmaktadır. İnanılan politikalar ise insanın değiştirilebilirliğine inanmak anlamına gelmektedir (Eren ve Sert, 2018: 35). Polanyi, bireylerin faydasına olan ve inanılan politikalar temelinde ekonomik ilişkilerin yeniden sosyal ilişkilere tabi olduğu bir düzen inşa edebilmek için toplumsal bir dönüşümü gerekli görmektedir. Öte yandan Hayek, toplumu şekillendirmeyi amaçlayan bu tür sosyal mühendislik girişimlerine karşı çıkmaktadır. Bu tutumu, sadece Polanyi gibi toplumcu amaçlar taşıyan toplumsal dönüşüm düşünceleri ile sınırlı değildir; aynı zamanda Karl Popper'inki gibi bireyci amaçlara sahip benzer düşünceleri de tümten reddetmektedir. Zira toplumu biçimlendirmeye yönelik her türlü girişim, zaman içinde totaliter yönelimlerin gelişmesine ortam hazırlayabilmektedir (Buğra, 1995: 196, 234).

Piyasanın toplum üzerindeki dönüştürücü etkisi ve kapitalizme özgü olarak gördüğü doğası bozulmuş piyasa toplumu olgusu, Polanyi'nin toplumu ele alış biçiminin anlaşılmasında ve onun dönüştürülme gerekliliğini temellendirmede en başat unsurlardır. Polanyi'nin tarihsel ve antropolojik temellere dayandığı yaklaşımına göre; ilkel toplumlarda ekonomik ilişkiler, sosyal ilişkiler (*gömülülük/embeddedness*)¹⁰ tarafından belirlenmektedir. Malların üretimi, dağıtım ve üretim hizmetlerinin örgütlenmesi akrabalık ilişkilerine göre yapılmaktadır. Ekonomi, piyasanın işleyişine bırakılmamakta ve kişisel çıkar dürtüsünün bireylerin yaşamlarını şekillendirmede önemli bir rolü bulunmamaktadır. Takas haricindeki tüm mübadele biçimlerinde, herhangi bir kayıp-kazanç ilişkisinden ziyade (aile, boy, köy topluluğu, bölge veya kabile gibi) sosyal örgütlenme türleri belirleyici olmaktadır. Kısaca, insan ve doğanın ekonomiye entegrasyonu, büyük ölçüde toplum organizasyonunun işleyişine bırakılmakta ve böylece ekonominin gömülü olduğu sosyal ilişkiler, emek ve toprağı antagonist duyguların yıpratıcı etkilerinden korumaktadır (Buğra, 2017: 21-22; Polanyi ve Pearson, 1977: 55-56). Ancak, 19. yüzyılda İngiltere'de kendi kendini düzenleyen piyasa sisteminin gelişimiyle birlikte, ekonomik ilişkiler sosyal alandan ayrılarak (*separateness*) otonom bir kurum haline gelmiştir. Böylece tarihsel gerçekliğin tersine yeni bir süreç başlamış ve sosyal ilişkiler ekonomik alana gömülmüştür. İnsanların "açlık korkusu" ve "kar arzusu" temelinde şekillenen ekonomik amaçları, toplum içinde belirleyici bir konuma gelmiş ve bireysel düzeyde yapılan tercihler sayesinde satın alma gücünün ve kaynak dağıtımının en etkin biçimde sağlanacağı varsayılmıştır. Bu çerçevede hiçbir (devlet veya herhangi bir insan otoritesi) otoritenin müdahalesine gerek duymayacak bir sosyoekonomik sistem planlanmıştır (Polanyi ve Pearson, 1977: 47-48). Böylece, tarihsel olarak piyasanın genişletici etkisini sınırlayan toplumdaki tüm kurumlar (aile, din, sanat, bilim, meslek, eğitim vs.), piyasanın gerekleri doğrultusunda uyumlaştırılmıştır (Standing, 2007: 67-93).

Polanyi'nin "piyasa toplumu" olarak adlandırdığı bu yeni yapıda, tüm toplumsal ilişkiler piyasa kurallarına göre şekillenmekte; ekonomik sistemin sosyal ve kültürel ilişkilere gömülmesi gerekirken, sosyal ilişkiler ve kültürel unsurlar metalaşarak ekonomik sistemin içine gömülmektedir (Polanyi, 1947: 100). Bu piyasacı ve bireyci toplum türü, insan için oldukça yıkıcı bir nitelik taşımaktadır. Zira açlık korkusu, kar hırsı ve sınırsız rekabet gibi olgular, toplumun insani ve doğal özünü yok etmekte; insan, sadece bir üretim faktörü olarak ekonomik rasyonalite çerçevesinde anlam kazanmaktadır. Ayrıca aile bağlarının ve birlikte yaşam kültürünün çökmesi, geleneklerin terk

¹⁰ Karl Polanyi'nin savunduğu gömülü sosyoekonomik sisteme dair yapılan bazı çalışmalar için bkz. (Petek ve Güder, 2020; Migone, 2011).

edilmesi ve emekçi kesimlerin sürekli bir sömürünün öznesi haline gelmeleri gibi endişe verici toplumsal sonuçlar ortaya çıkmaktadır (Polanyi, 2016: 84, 194-195).

Piyasa toplumunun bireyciliğine ve onun ekonomik alan tarafından belirlenen bir yapıya evrildiği konusunda getirilen itirazlara karşı Hayek, aynı örnek -Polanyi'nin piyasa sisteminin kalbi olarak gördüğü İngiltere'nin bireyci toplum yapısı- üzerinden bireyciliğin erdemlerini savunmaktadır. Kolektif bilincin daha baskın olduğu Alman toplumunu ise bu bireyci toplumların karşısında konumlandırmaktadır. Hayek'e göre, İngiltere'de bireyci ve yeni bir yaşam biçimi oluşturan ekonomik alan, sosyal ve siyasi hayatın da özü olmaya başlamıştır. Ancak bu bireyci erdemler, aynı zamanda toplumsal erdemlerdir ve tepeden inme otoriter kontrol araçlarına duyulan ihtiyacı azalttıkları için toplumun özgürlüğüne katkıda bulunmaktadır. Bireyci toplumlara sahip İngiltere gibi ülkelerin refahı, herhangi bir otorite tarafından planlanmamış *doğal eğilimlere saygıdan* ileri gelmektedir. Nezaket, nüktedanlık, hoşgörü, alçak gönüllülük, özel hayata saygı, komşulara güven, risk alma iştahı, bireysel girişim, çoğunluğa rağmen doğru bildiğini savunma, güç ve otoriteye kuşku gibi toplumsal erdemler sadece bireyci ve ticari toplum türlerinde yerleşmekte; kolektivist toplumlarda ise yok olmaktadır (Hayek, 1999: 19-20, 196, 267-269). Hayek, devlet merkezli kolektivist toplumların komuta-itaat ilişkisi üzerine kurulduğunu ve kaçınılmaz olarak "Memur devleti (Beamtenstaat)" olma yolunda ilerleyeceklerini öne sürmektedir. Bu durum, zengin-fakir ayırımına dayandığı iddia edilen bireyci İngiliz toplumunda ortaya çıkabilecek olumsuzluklardan çok daha tehlikelidir (Hayek, 1999: 229-230).

Hayek, piyasanın ekonomik rasyonalite içinde ve -normal koşullar altında- hiçbir müdahaleye konu olmaksızın işleyebileceğini ve bununla ilgili toplumsal anlamda bir sakınca olmayacağını savunmaktadır. Ancak Migone'ye (2011) göre, Polanyi gibi Hayek de gömülülük (embeddedness) olgusunu kabul etmektedir. Çünkü her iki düşünür için de bireyler, yalnızca ekonomik çıkar peşinde koşan kristalize aktörler değildir. Ayrıca bu düşünürlere göre ekonomik, sosyal veya diğer alanlardaki insan faaliyetleri, karmaşık ve kapsayıcı toplumsal kurumların sınırları içerisinde bir anlam ifade etmektedir. Migone'nin bu görüşü oldukça tartışmalıdır. Çünkü Hayek (1994: 23), kolektif hareketler veya sosyal yapı tarafından yönetilen (gömülü) ekonomik sistemin sadece herkesin tüm mevcut gelişmeler hakkında bilgi sahibi olduğu ve aynı amaçları paylaştığı ilkel toplumlarda mümkün olabileceğini savunmaktadır. Bu bakımdan, Hayek'in gömülülük yaklaşımının Migone'nin iddiasının aksine sadece ilkel sosyal yapılar ile sınırlı olduğu düşünülmektedir.

Öte yandan Hayek, insan yaşamının eski dönemlere nazaran çok daha fazla ekonomik öğretiler tarafından yönetildiğini kabul etmekle birlikte, insanın sadece ekonomik güdüler çerçevesinde hareket ettiğine yönelik görüşlere karşı çıkmaktadır. O'na göre, "iktisadi saik" yoktur. Yalnızca, ekonomi dışındaki amaçlarımızı gerçekleştirmemizde etkili olabilen ekonomik faktörler söz konusudur, ancak insan davranışının temelinde bu ekonomik faktörler yer almamaktadır. Buna koşut olarak para, sadece diğer bireysel amaçların tesis edilmesine olanak tanıyan bir araç olmakta ve amacın doğrudan kendisini oluşturmamaktadır. Paranın önemi, bireylere alternatifler arasında seçim yapabilme olanağı sağlamasından ileri gelmektedir ve bu özelliğiyle en önemli özgürlük araçlarından birini oluşturmaktadır (Hayek, 1999: 124-125, 259).

Benzer bir yaklaşım, Polanyi'de de görülmektedir. İnsan topluluklarının esasen ekonomik unsurlar tarafından koşullandırıldığını öne süren Polanyi, buna karşın birey davranışının Klasik iktisatçıların varsaydığı gibi maddi tatmin sağlamaya yönelik ekonomik güdülerce yönetilmediğini savunmaktadır. Polanyi'ye göre insan; toplumsal konumu, sosyal hakları ve değerlerini koruma kaygısıyla yaşamını sürdürmekte ve maddi zenginliğe de ancak bu amaçlara hizmet ettiği için değer vermektedir. Klasiklerin piyasa gerekleri doğrultusunda gerekli gördüğü ekonomik güdülere dayalı birey davranışı, 19. yüzyılda oluşan piyasa toplumuyla evrenselleştirilmeye çalışılmıştır. Polanyi'ye göre, piyasa öncesi gömülü ekonomik yapılarda bu tür bir davranış kalıbı mevcut değildir. Sosyal

nitelikli amaçların yerini ekonomik amaçların almaya başlaması, gömülü ekonomik yapıların çözülmesiyle (disembedded) birlikte gerçekleşmiştir (Polanyi, 1986: 161). Bu nedenlerle piyasa sistemi, insan doğasını bozmaktadır ve bu çerçevede; yeniden sosyal ilişkilere gömülen bir ekonomik sistem ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Hayek'in Polanyi'den ayrıştığı temel nokta burasıdır. Hayek, her şeyin toplumsal bir amaca hizmet etmesi gerektiğini düşünmektedir. Çünkü bu amaç, kolektivist hareketlerin ortak bir isteğidir ve bu tür hareketler; sanat, bilim, kültür, ekonomi vb. gibi hayatın her alanında toplumsal bir ideale hizmet etme gerekliliği görmektedir. Bireyleri "sosyal amaç, ortak amaç, ortak çıkar, genel refah" gibi belirsiz kavramlar etrafında konsolide ederek -Polanyi'nin gömülü ekonomik yapısındaki gibi- diğerkam birey anlayışı inşa etmeye çalışmak, aslında toplum üzerinde güçlü bir otorite kurmanın en temel argümanlarından birini oluşturmaktadır (Hayek, 1999: 80, 211).

Polanyi'nin ekonomik ilişkiler tarafından belirlenen bir sosyal yapıya ısrarla karşı çıkışı ve piyasayı sınırlama önerisi, esasen toplumsal yıkımın başlıca sebebi olarak kendi kurallarına göre işleyen piyasayı görmesinden kaynaklanmaktadır. Piyasanın insan, doğa ve sermaye gibi üretim faktörlerini metalaştırarak; birey davranışlarına çıkarıcı ve maddiyatçı özellikler katması, Polanyi'ye göre kapitalist sistemin sosyal anlamdaki en yıkıcı yönlerinden birini oluşturmaktadır. Neoklasik iktisatçı Alfred Marshall, piyasanın metalaştırıcı yönüne odaklanan bu bakış açısının tersine, kapitalist uygarlık geliştikçe satın alınamayacak zevklerin öneminin artacağı öngörüsünde bulunmuştur (Buğra, 1995: 160). Zira Neoklasik teoride, mübadele edilebilen kıt malların piyasadaki miktarı arttıkça bireylere sağladıkları marjinal faydaların giderek azalması; öte yandan, mübadeleye konu olmayan malların marjinal faydalarının ise artması beklenmektedir. Böylece piyasanın, iddia edildiği gibi materyalist bir özelliğe sahip olmadığı sonucuna varılmaktadır. Bunu takiben, Hayek de piyasa-materyalizm ilişkisi açısından Marshallcı bir çizgide yer almaktadır. O'na göre, piyasanın sağladığı maddi refah artışı; aynı zamanda giderek daha fazla sayıda maddi olmayan amacın gerçekleştirilebilmesine olanak tanıyan finansal kaynak anlamına da gelmektedir. Bu açıdan, piyasanın metalaştırıcı bir doğası yoktur. Üstelik piyasa sayesinde bireylerin manevi amaçları oluşmakta ve özgeci davranışları gelişmektedir (Yıldırım ve Duman, 1998: 245).

Piyasanın metalaştırıcı olduğuna dair iddia, toplumun kendini koruma isteğiyle özdeşleştirilebilecek kolektif girişimlerin varlığı ile kanıt bulmaktadır. Bu, Polanyi'nin "karşıt hareket" olarak adlandırdığı durumdur. Polanyi'ye göre, 19. yüzyıl piyasa toplumu iki karşıt hareket (ikili devinim) tarafından yönetilmiştir. Bunlardan ilki, kendi kendini düzenleyen piyasaları amaçlayan "ekonomik liberalizm"dir. Bunun karşısında sosyoekonomik yapıyı giderek etkisi altına alan metalaşma gerçeğine karşı özgürlüğü genele yaymayı ve daha adil bir yaşamı amaçlayan "toplumsal koruma" yer almaktadır. Söz konusu iki zıt hareket, güçlü bir çatışmaya sahne olmakta ve piyasa toplumunun istikrarsızlığının en önemli nedenini oluşturmaktadır (Polanyi, 1986: 157).

Polanyi açısından ekonomik liberalizm, laissez faire çerçevesinde ticari bir toplumun temellerini atmaktadır. Diğer taraftan toplumsal koruma ilkesi ise; insanın, doğanın ve üretimin örgütlenmesini amaçlamaktadır. Bu doğrultuda; çalışan sınıflar, toprak sahipleri ve piyasanın olumsuz etkilerine maruz kalan diğer gruplar, koruyucu yasama ve kısıtlayıcı birlikler gibi müdahale yöntemlerini uygulamak için kolektif bir çaba göstermektedir (Polanyi, 2016: 194). Bunlara örnek olarak; 1870'lerden itibaren yavaş yavaş var olmaya başlayan sendikalar, koruyucu fabrika yasaları ve tarım sektöründe uygulanmak zorunda kalınan tarife artışları gösterilebilir (Patomäki, 2014: 737; Polanyi, 1986: 189). Bu nedenlerle, piyasanın metalaştırıcı yönü, Polanyi açısından tartışmaya kapalıdır. Zira toplumsal korumaya yönelik hareket, piyasanın materyalist özelliklerinin başlı başına kanıtı olmaktadır.

19. yüzyılın sonuna doğru liberal sistemde meydana gelen yavaşlama karşısında toplumsal tepkilerin gelişmesine Hayek de hak vermektedir. Ancak, bu yine de Polanyici karşı hareketi meşrulaştırma

boyutunda değildir. O sadece toplumsal çıkarların tersine kendi ayrıcalıklarını korumak için, liberal ilkeleri kendilerine zırh bürüyen kesimlere karşı duyulan kızgınlığı haklı görmektedir¹¹ (Hayek, 1999: 24).

5. SONUÇ

Polanyi ve Hayek, 1944 yılında yayınladıkları “Büyük Dönüşüm” ve “Kölelik Yolu” isimli çalışmaları ile piyasa sistemine yönelik iki farklı izlenim sunmuşlardır. Hayek, ekonomik liberalizm çerçevesinde; Polanyi ise piyasaları yeniden sosyal ilişkilerin kontrolüne bırakmayı savunan toplumsal koruma perspektifi üzerinden bir analiz ortaya koymuştur. Bu farklılık, esasen düşünürlerin özgürlük kavramını ele alış biçimlerinden kaynaklanmaktadır. Hayek’in açıklamaları; negatif özgürlük kabulüne dayanmakta ve buradan hareketle, kolektivist yapılanmalar ile totalitarizm arasında tespit edilen ilişki aracılığıyla sosyalizmin imkansızlığı üzerinde durmaktadır. Öte yandan Polanyi ise özgürlüğün pozitif tanımını temel almakta ve toplum aleyhine gelişen piyasa fetişizminin güçlü bir eleştirisini sunmaktadır. Bu doğrultuda tanımladığı iki karşıt eğilim ile liberal ekonomik amaçların toplumda yol açtığı yapısal çelişkileri göstermektedir.

Polanyi ve Hayek’in bakış açıları arasındaki temel farklılığın piyasaya yönelik olduğu görülmektedir. Polanyi, kendi işleyişine bırakılan bir piyasanın toplumsal çatışmaya yol açacağını; Hayek ise serbest piyasaların topluma özgürlük ve refah getireceğini savunmaktadır. Bu noktada, Polanyi’nin özgürlüğü sınırlayan ve toplum içinde çatışmaya neden olan piyasa zihniyetinin yaygınlaşması fikri; Hayek’te bireysel özgürlükleri güvence altına alan bir kurumsal yapı olarak görülmektedir. Sonuç olarak, Polanyi devlete yeniden dağıtımçı bir rol atfederken; Hayek devletin görevlerini, sözleşme özgürlüğünü tesis etme ve piyasa işleyişini geliştirme ile sınırlamaktadır.

Az sayıda da olsa iki düşünürün birbirlerine yaklaştıkları görüşleri de bulunmaktadır. Bunlar arasında en önemlilerinden biri, insanın ekonomik amaçlar temelinde hareket etmediğine yöneliktir. Polanyi, ekonomik güdülerin piyasa toplumuna özgü olduğunu ve bu nedenle suni bir özellik taşıdığını öne sürmektedir. Bu durumu, piyasanın insan doğasını bozucu bir yönü olarak değerlendirmektedir. Benzer şekilde, Hayek de insanın baz aldığı temel amaçların ekonomi dışı olduğunu ve ekonomik amaçların ancak bu nihai amaçlara hizmet ettiği sürece anlam taşıdığını ifade etmektedir.

Polanyi ile Hayek arasında hiçbir zaman açık bir entelektüel tartışma olmamasına ve eserlerinde birbirlerine birkaç kısa atıf dışında detaylı bir göndermede bulunmamalarına rağmen; piyasaya, devlete ve topluma yönelik argümanları birbirleriyle oldukça ilişkilidir. Onların çalışmaları, iktisadi ve toplumsal düzenin istikrarı için günümüzde yeniden düşünülmesi gereken güçlü birer analiz sunmaktadır. Örneğin; küreselleşme süreci ile birlikte uygulamaya konulan neoliberal politikaların hakim olduğu ülkelerde görülen karşı hareketler; eşitsizliği azaltmayı, daha iyi çalışma koşullarını ve makul bir ücret sistemini amaçlamaktadır. Bu hareketler, Polanyi’nin öngördüğü şekilde toplum lehine piyasa kısıtlamaları talep etmektedir. Öte yandan, Hayek’in piyasanın refah yaratacağı öngörüsü doğrultusunda ise devlet merkezli bir ekonomik yapıdan daha geniş bir liberalizme geçen ülke örnekleri de bulunmaktadır. Düşünürlerin öngörülerıyla tutarlılık arz eden bu mevcut gelişmeler, onların görüşlerinin sosyal bilimlerde ideolojik bir ölçüt olarak baz alınmasına da zemin hazırlamaktadır.

¹¹ Hayek’in sosyal evrim teorisini ikili devinimle özdeşleştiren bazı eklektik görüşler de söz konusudur. Düşünürün Büyük Toplum’un piyasa ahlakı (piyasa liberalizmi) ile gömülü sosyoekonomik sistemin geçerli olabileceği koruyucu kabile ahlakı arasında gördüğü çatışma, ikili devinime örnek gösterilmektedir. Bkz. (Miller, 1989: 313).

Diğer taraftan hızlı bir değişim geçiren farklı toplumsal yapılar içinde düşünürlerin öngörülerıyla çelişen durumlar da gözlenmektedir. Örneğin; Polanyi'nin karşı hareket olarak adlandırdığı talepleri karşılamak adına sadece piyasa kısıtlamaları ve örgütlenme gibi toplumsal koruma amaçlı girişimler uygulanmamış; aksine, sosyalist iktidarların bulunduğu birçok ülkede giderek ekonomik liberalizmin alanı genişletilmiş ve dönemsel olarak gerçekleşen karşı hareketleri bastırma konusunda daha fazla liberalizm, önemli bir araç olarak kullanılmıştır. Bu bakımdan ekonomik liberalizmin kendisinin bir sosyal kontrol yöntemi olduğu düşünülmektedir (Balaam ve Dillman, 2018: 454). Polanyi'nin piyasa karşıtlığı temelinde toplumsal hareketlerin gelişeceğine yönelik öngörülerini dikkate alındığında bu durum önemli bir paradoks oluşturmaktadır. Yine, Hayek'in piyasanın toplumsal barışı tesis edeceğine ve adaletli bir sistem olduğuna yönelik inancının, son yarım yüzyılda yaşanan ekonomik ve toplumsal krizler göz önüne alındığında tartışmaya açık olduğu düşünülmektedir. Bu bakımdan düşünürlerin görüşleri, her toplum ve her zaman dilimi ile tutarlı değildir; mevcut gelişmeler içinde bu görüşleri doğrulayan ve yanlışlayan süreçlerin bir arada yaşandığı görülmektedir. Bu gelişmeler, gelecekte yapılacak çalışmalar için önemli araştırma konularını oluşturmaktadır.

İki düşünürün çalışmalarının günümüzde halen dikkat çekmesi, üzerinde çalıştıkları belirli sosyal sorunların ve tartışmaların güncelliğini koruduğunu göstermektedir. Nitekim ekonomik alanda ortaya çıkan sorunlar sürekli olarak toplumsal alana sirayet etmekte ve toplumsal kesimler arasındaki gerilimler de giderek ekonomik işleyişi bozmaktadır. Bunun yanı sıra farklı koşullar altındaki gelişmelerin anlaşılmasında Polanyi ve Hayek'in karşılaştırmalı olarak ele alınması önemlidir. Zira politik ekonomideki mevcut yapılar; dinamik süreçleri içermekte ve değişen siyasi, ekonomik ve sosyal koşullara göre farklı politikaların tercih edilebileceği bir manevra alanını teşkil etmektedir.

KAYNAKÇA

- Balaam D. N. ve Dillman, B. (2018). Uluslararası Ekonomi Politika Giriş. Ankara: Adres Yayınları.
- Buğra, A. (1986). Önsöz, Büyük Dönüşüm: Çağımızın Siyasal ve Ekonomik Kökenleri içinde (10 ss.). İstanbul: Alan Yayıncılık.
- Buğra, A. (1995). İktisatçılar ve İnsanlar: Bir Yöntem Çalışması. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Buğra, A. (2017). Devlet ve İşadamları. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Butler, E. (2001). Hayek, Çağımız İktisat ve Siyaset Felsefesine Katkısı. (Çev. Y.Z. Çelikkaya). Ankara: Liberte Yayınları. (Orijinal yayın tarihi, 1985).
- Cahill, D. (2018). Polanyi, Hayek and Embedded Neoliberalism. Globalizations, 15(7), 977-994.
- Cangiani, M. (1994). Prelude to The Great Transformation: Karl Polanyi's articles for Der Österreichische Volkswirt'. (K. McRobbie Ed.), Humanity, Society and Commitment: On Karl Polanyi içinde (7-24 ss.). Black Rose Books.
- Cha, T. (2017). Re-reading Friedrich Hayek and Karl Polanyi in the Late-Modern Condition of Fragility. Political Studies Review, 15(3), 391-403.
- Dale, G. (2018). Karl Polanyi vs Friedrich von Hayek: The Socialist Calculation Debate and Beyond. Hayek: A Collaborative Biography içinde (283-308 ss.). Cham: Palgrave Macmillan.
- De Almeida, R. G., ve Fernández, R. G. (2015). Hayek versus Polanyi: espontaneidade e desígnio no capitalismo. Revista Econômica, 17(1).
- Eren, A. A. ve Sert, M. (2008). Hayek ve Polanyi'nin İktisadi Düşüncelerinin Oluşumunda Viyana ve Budapeşte Etkisi. Ekonomik Yaklaşım, 19(67), 21-46
- Faria, F. N. (2018). The Double Movement in Polanyi and Hayek: Towards the Continuation of life. Ethics, Politics & Society, 1, 22-22.
- Filip B. (2012). Polanyi and Hayek on Freedom, the State, and Economics, International Journal of Political Economy, 41(4), 69-87.
- Gamble, A. (1997). "Hayek ve Sol." Liberal Düşünce Topluluğu, (6), 23-31.
- Hatipoğlu, O. G. (2019). Friedrich August von HAYEK, The Road To Serfdom (Kölelik Yolu). Türkiye Siyaset Bilimi Dergisi. 2(1), 177-185.
- Hayek, F. A. (1952). The Counter-Revolution of Science Studies On The Abuse of Reason. Illinois: The Free Press Glencoe.
- Hayek, F. A. (1978). The Constitution of Liberty. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1981). Law, legislation and Liberty: The Political Order of a Free People (Vol. 3). University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1984). "Competition as a Discovery Procedure", (C. Nishiyama ve K. Leube (Eds.), The Essence of Hayek içinde, (254-265 ss.). Stanford, Ca.: Hoover Institution Press.
- Hayek, F. A. (1988). The Fatal Conceit. W.W. Bartley III (Ed.). Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1994). Kanun, Yasama Faaliyeti ve Özgürlük, Kurallar ve Düzen. (Çev: A. Yayla), Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. (Orijinal yayın tarihi, 1978).
- Hayek, F. A. (1999). Kölelik Yolu (Çev. T. Feyzioğlu ve Y. Arslan). Ankara: Liberte. (Orijinal yayın tarihi, 1944).

- Hayek, F. A. (2013). Özgürlüğün Anayasası. (Çev. Y. Z. Çelikkaya). Ankara: BigBang Yayınları. (Orijinal yayın tarihi, 1960).
- Hobbes, T. (2007). LEVIATHAN veya Bir Din ve Dünya Devletinin İçeriği, Biçimi ve Kudreti (Çev. S. Lim). İstanbul: YKY. (Orijinal yayın tarihi, 1651).
- Höpner, M., ve Schäfer, A. (2012). Embeddedness and Regional Integration: Waiting for Polanyi in a Hayekian Setting. *International Organization*, 66(3), 429-455.
- Innsset, O. (2017). Markets, Knowledge and Human Nature: Friedrich Hayek, Karl Polanyi and Twentieth-Century Debates on Modern Social Order. *European History Quarterly*, 47(4), 679-700.
- Lindsay, P. (2015). Polanyi, Hayek, and the Impossibility of Libertarian Ideal Theory. *Polity*, 47(3), 376-396.
- Mandeville, B. (1998). The Fable of the Bees or Private Vices, Publick Benefits, Vol. 1-2, Indianapolis: Liberty Fund. (Orijinal yayın tarihi, 1714).
- Marx, K. (1990). Capital, Vol. I. London: Penguin Books. (Orijinal yayın tarihi, 1867).
- Migone, A. (2011). Embedded Markets: A Dialogue Between FA Hayek and Karl Polanyi. *The Review of Austrian Economics*, 24(4), 355.
- Miller, D. (1989). The Fatalistic Conceit. *Critical Review: A Journal of Politics and Society*, 3(2), 310-323.
- O’neill, J. (2001). Piyasa; Etik, Bilgi ve Politika, (Çev. Ş.S. Kaya). İstanbul: Ayrıntı Yayınları. (Orijinal yayın tarihi, 1898).
- Özel, H. (2013). Piyasa Ütopyası. Bilgesu Yayıncılık.
- Özel, H. (2019). The Road to Serfdom against The Great Transformation: A Comparison with Reference to Unintended Consequences. *Yıldız Social Science Review*, 5(2), 135-154.
- Patomäki, H. (2014). On the Dialectics of Global Governance in the Twenty-First Century: A Polanyian Double Movement?. *Globalizations*, 11(5), 733-750.
- Petek, A. ve Güder, M. (2020). Karl Polanyi’de “Gömülülük (Emdeddedness)” Kavramı ve Yeni Bir Düzen İnşası Olarak “Gömülü Liberalizm” (S. Öztürk Ed.). *Sosyal ve Beşeri Bilimlerde Teori ve Araştırmalar II* (3) içinde (41-77 ss.). Ankara: Gece Kitaplığı.
- Polanyi, K. (1947). On Belief in Economic Determinism. *The Sociological Review*, 39(1), 96-102.
- Polanyi, K. (1986). Büyük Dönüşüm. (Çev. A. Buğra). İstanbul: Alan Yayınları. (Orijinal yayın tarihi, 1944).
- Polanyi, K. (2001). The Great Transformation: The Political And Economic Origins Of Our Time. Beacon Press. (Orijinal yayın tarihi, 1944).
- Polanyi, K. (2016). Büyük Dönüşüm, Çağımızın Siyasal ve Ekonomik Kökenleri (13. Baskı). (ev: A. Buğra). İstanbul: İletişim Yayınları. (Orijinal yayın tarihi, 1944).
- Polanyi, K., ve Pearson, H. W. (1977). *Livelihood of Man*, Academic Press.
- Sarıtaş, Ş. E. (2019). Piyasa Ekonomisi ve Özgürlük İlişkisi Üzerine Bir Tartışma. *Journal of Communication Theory & Research/İletişim Kuram ve Arastırma Dergisi*, (49).
- Schroyer, T. (1991). Karl Polanyi’s Post-Marxist Critical Theory. In the Legacy of Karl Polanyi içinde (66-85 ss.). Birleşik Krallık: Palgrave Macmillan.

- Short, N. (2018). Market/society: Mapping Conceptions of Power, İdeology and Subjectivity in Polanyi, Hayek, Foucault, Lukács. *Globalizations*, 15(7), 941-955.
- Smith, A. (1759). *The Theory of Moral Sentiments*, Londra.
- Standing, G. (2007). "Labor Recommodification İn The Global Transformation". (D. Salee Ed.), *Reading Karl Polanyi For The Twenty-First Century* (67-93 ss.). New York: Palgrave Macmillan.
- Steele, G.R. (1996). *The Economics of Friedrich Hayek*. Londra: Macmillian ve ABD: St.Martin Press.
- Stiglitz, J. E. (2001), Önsöz, *The Great Transformation: The Political And Economic Origins Of Our Time içinde* (vii- xxiii ss.), Beacon Press.
- Şaylan, G. (2016). *Postmodernizm*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Üşenmez, Ö., ve Duman, L. (2016). Revisiting Free Market Utopia: A Hayek-Polanyi Reminder. *Journal of Economic and Social Thought*, 3(1), 101-112.
- Valderrama, P. (2012). " Planning for Freedom" Hayekian and Polanyian Policies in Latin America. *International Journal of Political Economy*, 41(4), 88-105.
- Wallerstein, I. M. (2011). *Dünya-Sistemleri Analizi: Bir Giriş*. (Çev. E. Abadoğlu ve N. Ersoy). İstanbul: Bgst Yayıncılık.
- Worth, O. (2017). Reviving Hayek's Dream. *Globalizations*, 14(1), 104-109.
- Yıldırım, E. ve Duman, M. (1998). Hayek ve Piyasanın Kendiliğinden Düzeni. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, (41-42), 239-252.
- Zullo, R. (2021). Non-market Institutions and Crime in US Counties: Hayek v. Polanyi. *Review of Social Economy*, 79(2), 310-332..



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

State, Market and Society: A Study on Karl P. Polanyi and Friedrich A. Hayek

1. Introduction

In the literature, there are many studies on the comparison of Karl Polanyi and Friedrich Hayek with each other and with some other thinkers. These studies can basically be classified under three groups. In the first group, there are studies in which the authors focus on more than one notion. In the second group, there are studies in which the views of Polanyi and Hayek are discussed over a single notion. The studies in the third and last group take the ideas of the thinkers as a reference in the evaluation of both macro-scale developments such as Brexit and the 2008 Crisis and micro-cases such as crime rates. In terms of classification, our study is included in the first group. However, unlike other studies, this study focuses on three important structures in political economy: state, market and society. In the last section, it differs from other studies in that it deals with the society in the state and market dichotomy.

On the other hand, this study draws attention to the decisive position of Polanyi and Hayek in social sciences. In the study, a new notion is brought to the literature by emphasizing that the opposite discourses of these two thinkers function as an "ideological pH value", because in many studies, it is seen that various economic and social policies are defined as Polanyian and Hayekian. For this reason, attention is drawn to the classification criteria of Polanyi and Hayek comparisons.

Polanyi and Hayek basically dealt with the market and state phenomena. Secondly, they sought answers to the interaction of society with elements such as freedom and equality based on these facts. A similar sequence is followed in this study.

2. The Evolution of the Concept of the Market in the Light of Order Discussions

In this section, the concept of the market as a spontaneous or artificial order is discussed. The formation of the market and its effects on different areas are emphasized.

In this regard, Hayek thinks that social institutions such as the market spontaneously reach their present state through an evolutionary process. This evolutionary process reflects the various priorities of society. On the other hand, Polanyi's main emphasis is that the market society is essentially an economic society and that the market order is consciously created by the state; the completion of the commodification process. In this context, he states that the market economy as an institutional structure is a new phenomenon unique to the 19th century.

3. The State as the Source of Freedom and Slavery

In this section, the views of the thinkers about the state within the framework of the concepts of free market and interventionism are discussed comparatively. It is seen that Hayekian and Polanyian state ideas are closely related to freedom. In this respect, the expansion of the state in the socioeconomic system and the main objectives behind the policies it will implement in this process are directly determinative on freedom. The thinkers predict that this situation will lead to different effects on society. According to Polanyi, while an interventionist state that would mobilize its resources for social purposes could establish a life worthy of human dignity and a general order of freedom; For Hayek, a state that guarantees the functioning of the market within a legal framework and is particularly limited in the economic field can provide a suitable environment for a free and prosperous society. Otherwise, the "road to serfdom", which is the natural result of every collective organization, becomes inevitable.

4. Society Between Social Institutions and the Market

In this section, the way the thinkers handle society, their presuppositions about human nature and their evaluations about social developments; explained in relation to the concepts of state and market.

Hayek and Polanyi's perspectives on society are confronted within the framework of the debate whether it is a structure that needs to be designed or a structure that can achieve the most accurate results when left on its own. Polanyi sees a social transformation as necessary in order to build an order in which economic relations are again subordinated to social relations on the basis of policies that benefit individuals. On the other hand, Hayek opposes such social engineering attempts aimed at shaping society, because any attempt to shape the society can prepare the environment for the development of totalitarian tendencies over time.

5. Conclusion

Although there was never an open intellectual discussion between Polanyi and Hayek, and they did not make detailed references to each other in their works, except for a few brief references; their arguments for the market, the state, and society are highly interrelated. Their works offer a powerful analysis that need to be rethought today for the stability of the economic and social order.

There are many developments in international political economy that are consistent with the predictions of the thinkers. This situation also forms the basis of their views being a classification criterion in social sciences.

However, in different social structures undergoing rapid change, situations that contradict the predictions of the thinkers are also observed. In this respect, the views of thinkers are not consistent with every society and every time period. It is seen that processes confirming and falsifying these views are experienced together in current developments. These developments constitute important research topics for future studies.

Facebook'ta Verilen Reklamların, Reklam Güvenilirliği ve Bilgilendiriciliği Üzerindeki Etkisinin Araştırılması*

Saim Sabah KENDİR¹, İbrahim AYDIN², İbrahim Atilla KARATAŞ³, Bulut DÜLEK⁴

Özet

Bu çalışmanın başlıca amacı Facebook'ta verilen reklamların, reklam güvenilirliği ve bilgilendiriciliği üzerindeki etkilerini farklı demografik değişkenleri de göz önünde bulundurarak araştırmaktır. Çalışmanın evreni Van'ın Erciş ilçesinde yaşayanlardır. Örneklem ise basit seçkisiz yöntem ile ulaşılan 426 kişidir. Çalışma verileri 2019'un ekim ve kasım aylarında yüz yüze anket yoluyla toplanmıştır. Çalışmanın bağımlı değişkenleri Facebook'ta verilen reklamların güvenilirliği (FRG) ve bilgilendiriciliği (FRB) iken bağımsız değişkenleri cinsiyet, eğitim durumu, yaş ve elde edilen gelirdir. Elde edilen sonuçlara göre Facebook'ta verilen reklamların bilgilendirici ve güvenilir olmadığı görülmüştür. Kadınlar ve erkekler arasında Facebook'ta verilen reklamların güvenilirliği ve bilgilendiriciliğine yönelik tutumda bir farklılığa rastlanmamış, farklı gelir düzeylerine sahip olanlarda ise Facebook'ta verilen reklamların güvenilirliği ve bilgilendiriciliğine yönelik tutuma olan etkisinde farklılığın olduğu görülmüştür. Elde edilen verilerin analizi için tek örneklem t testi, tek yönlü çok değişkenli varyans analizi ve tek faktörlü varyans analizi kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan ölçekler, bu amaca uygun bir çalışmadan alınıp, uyarlama yapılarak kullanılmıştır.

Anahtar kelimeler: Facebook Reklamları, Reklamın Güvenilirliği, Reklamın Bilgilendiriciliği

Jel Kodu: M30, M31, M37

Investigation of the Effects of Advertising on Facebook on Reliability and Informativeness of Advertising

Abstract

The purpose of this study is to investigate the effects of Facebook ads on the attitudes towards the informativeness of the advertisement and the reliability of the advertisement by taking into account different demographic variables. The population of the study consists of people who living in Erciş district of Van and its sample consists of 426 people selected by simple random method. Study data were collected through face-to-face surveys in October and November 2019. The dependent variables are the informativeness of the advertisement and the reliability of the advertisement while the independent variables of the study are gender, age, education level and income. According to the results, it has been observed that the advertisements on Facebook are not informative and reliable. There was no difference between men and women in attitude towards towards the informativeness of the advertisement and the reliability of the advertisement, and in those with different income levels, there was a difference in the attitude towards towards the informativeness of the advertisement and the reliability of the advertisement. One sample t test, one-way multivariate analysis of variance and one-factor analysis of variance were used for the analysis of the data obtained. The scales used for the study were taken from a study suitable for the purpose of the study and used after adaptation.

Keywords: Facebook Ads, Reliability of the Advertisement, Informativeness of the Advertisement

Jel Codes: M30, M31, M37

ATIF ÖNERİSİ (APA): Kendir, S. S., Aydın, İ., Karataş İ. A., Dülek, B. (2022). Facebook'ta Verilen Reklamların, Reklam Güvenilirliği ve Bilgilendiriciliği Üzerindeki Etkisinin Araştırılması. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(1). 156-173. Doi: 10.24988/ije.886419

* Bu makale, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda Saim Sabah Kendir tarafından "Facebook Reklamlarının Reklama Yönelik Tutum, Reklamdaki Bilgilere Yönelik Tutum ve Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisinin Araştırılması" ismiyle tamamlanarak 05.01.2021 tarihinde savunulan yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

¹ Bilim Uzmanı, Erciş Nüfus Müdürlüğü, Erciş/Van, **EMAIL:** saimkendir@gmail.com, **ORCID:** 0000-0001-7809-3305

² Dr. Öğr. Üyesi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Erciş İşletme Fakültesi, Erciş/VAN, **EMAIL:** aydnibrhm@hotmail.com, **ORCID:** 0000-0002-0720-364X

³ Dr. Öğr. Üyesi, Muş Alparslan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Merkez/MUŞ, **EMAIL:** ibrahimatillakaratas@gmail.com **ORCID:** 0000-0003-4483-0244

⁴ Dr. Öğr. Üyesi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Merkez/VAN, **EMAIL:** bulutdulek@yyu.edu.tr, **ORCID:** 0000-0002-3474-7220

1. GİRİŞ

İnternete erişim olanağı sağlayan araçların yaygınlaşması ve hemen her yerde kullanılması, yeni dijital ortamların meydana çıkması ve bunun yanında internetin de daha etkin şekilde kullanılması radyo, televizyon ve gazete gibi kitlelere hitap eden iletişim araçlarının geleneksel medya olarak görülmesine neden olmuştur. Önceleri yeni medya içerisinde anılan televizyon, şimdilerde geleneksel medya içinde yer almaktadır (Aydın, 2020: 110). Birkaç on yıl önce, televizyon en heyecan verici teknolojik gelişmeydi ve toplumu benzeri görülmemiş bir şekilde dönüştürdü. Bugün internet üzerinden benzer bir dönüşüm ve sosyal medyanın yükselişi görülmektedir. Değişen dünyada teknoloji var olduğu her yerde geçirdiği hızlı değişimle toplumu etkilemektedir (Sheth, 2018: 3). Tüketiciler internet vasıtasıyla hemen her yerdeki firmalar ve insanlarla, günün her saatinde iletişim kurabilmekte, çeşitli şekillerde bilgiyi kontrol edebilmekte ve içerik oluşturabilmektedir (Aydın, 2020: 116). Günümüzün iletişim araçları içerisinde yer alan internetin en önemli uygulamaları arasında hiç şüphesiz sosyal medya yer almaktadır. Günlük hayatımızda internetin gittikçe daha fazla yer alması ile birlikte bu durum sosyal medyanın sıklıkla kullanılmasına yol açmakta ve sosyal medya; bilgi edinme, eğlence, arama yapma gibi birçok konuda da insanların ihtiyacını karşılamaktadır (Hazar, 2011: 153). Her zaman ve her yerde mobil aygıtlar vasıtasıyla sosyal ağlara ulaşılma fırsatının olması, sosyal medyayı daha da vazgeçilmez kılmıştır (Aslan ve Yaşar, 2020: 469). Geçmişten beri sıklıkla kullanılan ağızdan ağıza iletişim insanların sosyal ağlarda çokça vakit geçirmeleri ile birlikte bu ortamlarda da oldukça yoğun bir şekilde yapılmaktadır. Ayrıca yeni bir ürünü ya da markayı kullanmayı düşünen tüketiciler de bu ürün veya markayla ilgili diğer tüketicilerin deneyimlerinden faydalanmak ister ve sosyal ağlar vasıtasıyla başka insanlardan bilgi elde edebilirler (Dülek ve Aydın, 2020: 272). Bu etkileşimler, tüketicilere fırsatlar sunduğu gibi firmalara da fırsatlar sunmaktadır (Hajli, 2014: 399). Sosyal medyada firmalar, hedef kitleleri ile iletişimi koparmamak, tüketicilerin istek, ihtiyaç ve fikirlerini öğrenmek, hedef kitleleri ile hiçbir aracı olmadan ve kişiselleştirilmiş etkileşimde bulunma fırsatına sahiptirler (Constantinides ve Fountain, 2008: 233). Sosyal medya platformlarında işletmeler, insanların marka ve ürünlerini nasıl algıladığı hakkında sağlam bilgiler edinebilirler (Kim ve Ko, 2010: 166; Evans ve McKee, 2010: 114). Bu da pazarlama bilgi sistemi için harika bir durumdur (Evans ve McKee, 2010: 114). Sosyal medya platformlarının tutundurma ve bütünleşik pazarlama iletişimi bakımından oldukça önemli olduğunun anlaşılmasıyla Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter gibi platformlar firmalar açısından vazgeçilmez reklam mecraları hâlini almıştır (Kazançoğlu vd., 2012: 177). Facebook'ta verilen reklamlar, tüketiciler için bu reklamlarla etkileşime girme, paylaşma, beğenme gibi imkânlar verip aynı reklamların kimler tarafından beğenildiği ya da paylaşıldığının görüntülenmesine olanak tanır (Dehghani ve Tumer, 2015: 598).

Bir reklamın etkinliği, bilgilendirici olmasına bağlı olabilir (Goodrich vd., 2015: 39). Ayrıca, yararlı bilgiler içeren reklamlar daha iyi karşlanır (Edwards vd., 2002: 92). Bilgilendirici reklamlar, reklama yönelik olumlu tutumlarla beraber markaya yönelik de olumlu tutumlara neden olmaktadır (Janssens ve De Pelsmacker, 2005: 387). Facebook sayfalarında yer alan bilgilendirici uygulamaların marka değeri boyutları (marka farkındalığı ile çağrışımları, algılanan kalite ve marka sadakati) üzerinde etkisi bulunmaktadır (Gümüş vd., 2013: 87).

Reklamın başlıca amaçlarından biri de bilgilendirmedir (Kotler ve Armstrong, 2018: 453). Bu amacın yerine getirilebilmesi için tüketicilerin bir bilgi kaynağı olarak reklamlara güvenmesi oldukça önemlidir. Zira güven; ikna etmenin öncülü, bilginin kabul edilmesi ve tüketici satıcı ilişkilerinin temel yapı taşıdır (Soh vd., 2007: 455-456).

Reklamlara yönelik tutumlarda, farklı demografik gruplar arasında tutarlılık olabileceği gibi gruplar arasında farklılıklar da olabilir. İletişimin stratejik olarak belli bir grup hedeflenerek yapılmasının önemi göz önüne alındığında, reklam yoluyla ortaya çıkan tutumların demografik gruplar arasında olabilecek farklılıklarının dikkate alınıp, incelenmesi oldukça makul görünmektedir (Shavit vd., 1998:

7). Dolayısıyla reklamların bilgilendiriciliğinin ve güvenilirliğinin demografik farklılıkların da göz önüne alınarak anlaşılması oldukça önemlidir.

İnsanların sosyal medyayı özellikle son on beş yıldır oldukça yoğun bir şekilde kullanmasıyla beraber bu durum firmaların tüketicilere zaman ve mekân sınırı olmadan ulaşabilmesinin önünü açmıştır. Günümüzde sosyal medyada en fazla kullanıcıya sahip uygulama olan Facebook; firmaların, pazarlama iletişimi faaliyetlerini gerçekleştirebilmeleri açısından oldukça önemli bir platformdur. Facebook vasıtasıyla her gün milyonlarca mesaj dünyanın her yerine ulaşabilirken, bunlar içinde firmaların reklamları da yer almakta ve bu reklamların tüketicileri bilgilendirmesi ayrıca güvenilir olması beklenmektedir.

Reklamlar, insanların özelliklerine göre farklı tepkilere neden olabilmektedir. Yaş, cinsiyet, gelir, eğitim durumu, medeni hal, sosyo-kültürel yapı gibi insanların reklamlara verdiği tepkiyi değiştirebilecek çok sayıda özellik vardır. Pazarlama literatürüne bakıldığında tüketici davranışları incelenirken bahsi geçen özelliklerin ele alındığı çok sayıda çalışma vardır. İş dünyasında ise hedef kitlenin doğru seçilebilmesi ve etkili reklamlar yapılabilmesi için farklı özellikteki tüketicilerin reklamlara verdiği tepkilerin anlaşılması oldukça önemlidir.

Bu çalışmanın amacı; son verilere göre 2 milyar 700 milyon kullanıcı sayısını aşan ve bu sayıyla en çok kullanıcıya sahip sosyal ağ olan Facebook'ta (Statista, 2020) verilen reklamların, reklamın bilgilendiriciliğine ve güvenilirliğine yönelik tüketici tutumlarına olan etkilerini araştırmaktır. Bu etkiler araştırılırken yaş, cinsiyet, eğitim durumu ve aylık gelir değişkenleri göz önünde bulundurulmuştur.

Literatür incelemesinde Facebook'ta verilen reklamların, reklamın güvenilirliğine olan etkisinin araştırıldığı herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Facebook'ta verilen reklamların, reklamın bilgilendiriciliğine olan etkisinde ise yaş, gelir ve eğitim durumu değişkenlerinin araştırıldığı herhangi bir çalışma görülmemiştir. Çalışmanın bu özgün yönlerinin ortaya çıkaracağı sonuçların literatüre katkı sağlayacağı beklenmektedir. İş dünyası için büyük kitlelere ulaşma fırsatı veren Facebook gibi bir platformdaki reklamlardan tüketicilerin nasıl etkilendiğinin anlaşılmasının iş dünyası açısından da önemli olacağı düşünülmektedir. Ayrıca reklamın güvenilir olmasının önemi (Soh vd., 2007: 455-456), bilgilendirici olmasının önemi (Goodrich vd., 2015: 39; Edwards vd., 2002: 92; Janssens ve De Pelsmacker, 2005: 387; Gümüş vd., 2013: 87) ve reklamlara yönelik tutumlarda farklı demografik gruplar arasında farklılıkların olup olmasının incelenmesinin önemi (Shavit vd., 1998: 7) göz önüne alındığında çalışmadan elde edilecek sonuçların hem literatür hem de iş dünyası açısından daha da önemli olacağı şeklinde değerlendirilmektedir.

2. LİTERATÜR VE HİPOTEZLER

Literatür incelendiğinde Facebook'ta verilen reklamların tüketici davranışları üzerinde neden olduğu etkiler ile ilgili çok az sayıda çalışmanın yapılması nedeniyle Facebook'ta verilen reklamların; sosyal medya, internet ve sosyal medyada gerçekleştirilen pazarlama iletişiminin de içinde yer aldığı değerlendirildiğinden, buralarda yer alan reklamların tüketici davranışları üzerinde neden olduğu etkilerin araştırıldığı çalışmalara da bakılmıştır. Sosyal medya, internet ve sosyal medyada gerçekleştirilen pazarlama iletişiminin tüketici davranışları üzerinde neden olduğu etkileri araştıran çalışmaların incelenmesinde bazı çalışmalarda tüketicilerin sosyal medya reklamlarına kayıtsız kaldıkları ya da olumsuz yönde etkilendikleri belirtilirken; başka çalışmalarda ise olumlu yönde etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bu bilgilerin hipotez kurulmasına yardımcı olacağı düşünülmektedir.

Barreto (2013: 134-135), göz takip teknolojisi kullanarak yaptığı deney ve daha sonra gerçekleştirdiği anket uygulaması sonucunda, Facebook'ta verilen banner reklamların bilgilendirici olmadığını, kadınlar ile erkekler arasında Facebook'ta verilen reklamlara yönelik tutumlarda

herhangi bir farklılığa rastlanmadığını belirtirken; Özdalili ve arkadaşları (2018: 87), kadın Facebook kullanıcılarının reklamlardan daha fazla etkilendiğini ve bunları paylaşmaya istekli olduğunu, ancak erkek kullanıcıların Facebook reklamlarını kadınlar kadar paylaşma veya okuma eğiliminde olmadığını tespit etmişlerdir. Chandra ve arkadaşları (2012: 4), tarafından yapılan çalışmada da sosyal medyada verilen reklamlara karşı olumsuz tutumların olduğu görülmüştür. Aynı şekilde Bannister ve arkadaşları (2013: 16), Facebook'ta verilen reklamlara yönelik duyguların ya olumsuz olduğunu ya da katılımcıların bu reklamlara karşı kayıtsız kaldığı sonucuna varmış fakat Facebook reklamlarına yönelik kadınların erkeklere göre daha olumlu görüşlerinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Torlak ve Ufuk (2014: 92) ise Facebook reklamlarına olan ilgi seviyesinin oldukça düşük bir seviyede olduğunu tespit etmişlerdir.

Duffett (2017: 15)'in çalışmasında, Facebook'taki ticari iletişimin tüketici davranışları üzerinde oluşturduğu etkileri anlamak için yaptığı çalışmada, bu iletişimin bilgilendirici olduğu, iletişime yönelik tutumu olumlu etkilediği sonucuna varılırken, kadınların erkeklere göre Facebook'taki ticari iletişimden bilgilendirici olma bakımından daha olumlu etkilendikleri özellikle yaşı büyük olanların küçük olanlara göre daha olumlu etkilendikleri ortaya çıkmış; Mir (2012: 279-280)'in çalışmasında, sosyal medyada verilen reklamlara karşı olumlu yönde tutumların olduğu ve bu reklamların bilgilendirici olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Akar ve Topçu (2011: 52-60), yaptıkları çalışmada sosyal medya pazarlamasına yönelik tutumların genel olarak olumlu olduğunu erkekler ve kadınlar arasında herhangi bir farklılığa rastlamadıklarını belirtmişler fakat sosyal medya pazarlamasına yönelik yüksek gelire sahip olanların düşük gelire sahip olanlara göre daha olumlu tutum içinde oldukları sonucuna ulaşmışlardır. Lewis (2010) ise lise öğrencileri ile gerçekleştirdiği çalışmada kızların erkeklere göre sosyal medyaya daha pozitif yaklaştıklarını; 3 ve 4. sınıf öğrencilerinin, 1 ve 2. sınıf öğrencilerine göre sosyal medyaya daha olumlu baktıklarını tespit etmişlerdir.

Yukarıda verilen çalışmalardaki bilgiler ışığında aşağıdaki hipotezler kurulmuştur.

- H1.** Facebook reklamlarının, reklamın bilgilendiriciliği üzerinde anlamlı etkisi vardır.
- H2.** Facebook reklamlarının, reklamın bilgilendiriciliği üzerindeki etkisi erkekler ve kadınlar arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.
- H3.** Facebook reklamlarının, reklamın bilgilendiriciliği üzerindeki etkisi yüksek ve düşük gelirliiler arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.
- H4.** Facebook reklamlarının, reklamın bilgilendiriciliği üzerindeki etkisi farklı yaş grupları arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.
- H5.** Facebook reklamlarının, reklamın bilgilendiriciliği üzerindeki etkisi farklı eğitim düzeyleri arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.
- H6.** Facebook reklamlarının, reklamın güvenilirliği üzerinde anlamlı etkisi vardır.
- H7.** Facebook reklamlarının, reklamın güvenilirliği üzerindeki etkisi erkekler ve kadınlar arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.
- H8.** Facebook reklamlarının, reklamın güvenilirliği üzerindeki etkisi yüksek ve düşük gelirliiler arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.
- H9.** Facebook reklamlarının, reklamın güvenilirliği üzerindeki etkisi farklı yaş grupları arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.
- H10.** Facebook reklamlarının, reklamın güvenilirliği üzerindeki etkisi farklı eğitim düzeyleri arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.

3. METADOLOJİ

3.1 Evren, Örneklem, Veri Toplama Süreci ve Veri Toplama Araçları

Bu çalışmanın evreni 2019 yılının ekim ve kasım aylarında Van'ın Erciş ilçesinde yaşayan 175.108 kişiden oluşmaktadır (Nufusu.com, 2020). Araştırmanın örneklemini ise; ilk etapta evren içerisinden basit tesadüfi örnekleme yöntemiyle seçilen 507 kişiden oluşmuştur. Örneklemin evreni temsil derecesinin geçerliliği için Krejcie ve Morgan'ın gerekli örneklem büyüklüğünü belirlemede kullandıkları formülden yararlanılmıştır (1970: 608). Yapılan hesaplamada %95'lik güven düzeyi için 175.108 kişilik evrende 384 kişilik örneklemin yeterli olacağı belirlenmiştir. Facebook reklamları ile karşılaşmadığını ifade eden 43 kişi ile anketin geri kalanına devam edilmemiş ve bu anketler çalışmadan çıkarılmıştır. Facebook reklamları ile karşılaşan kişi sayısı 464 olup bu kişiler, katılımcıların %91,5'ini oluşturmaktadır. Elde edilen anketler incelendikten sonra anket koşullarına uymayan 36 anket ve uç değer kapsamında yer alan 2 anket çalışmadan çıkarılmış, veri analizine uygun olan 426 anket ile sonraki analizlere devam edilmiştir. Sonuç olarak örneklem, Facebook reklamları ile karşılaşmış olan 426 kişiden oluşmaktadır. Çalışmaya katılanların 116'sı 18-23, 96'sı 24-29, 120'si 30-35, 52'si 36-41, 28'i 42-47, 10'u 48-53 yaş aralığında ve 4'ü 54'ten daha büyük yaşta. Katılımcıların 118'i kadın, 308'si ise erkektir. 68 katılımcı ilköğretim, 160 katılımcı lise, 184 katılımcı üniversite ve 14 katılımcı lisansüstü eğitim mezunudur. Katılımcılardan 190'nı 0-2000 TL, 104'ü 2001-3000 TL, 60'ı 3001-4000 TL, 42'si 4001-5000 TL aralığında ve 30'u ise 5000 TL üzeri bir gelire sahiptir.

Anket çalışması, hem reklamdaki bilgiye yönelik hem de reklamın güvenilirliğine yönelik tutum için Chi'nin (2011: 51) çalışmasındaki ölçeklerden faydalanılarak gerçekleştirilmiştir.

3.2 Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri

Çalışmada kullanılan ölçek için Cronbachs Alpha değeri ,881 bulunmuştur. Bu değere göre ölçek yüksek güvenilirliğe sahiptir. İki alt ölçek için güvenilirlik değerleri tablo 1'de verilmiştir.

Faktör içerisinde yer alan maddeler aşağıdaki gibidir:

Facebook reklamları güvenilirdir (FRG-1).

Facebook reklamları inandırıcıdır (FRG-2).

Facebook reklamları doğrudur (FRG-3).

Facebook reklamları gerçektir (FRG-4).

Facebook reklamları dürüştür (FRG-5).

Facebook reklamları uygun bir ürün bilgisi kaynağıdır (FRB-1).

Facebook reklamları, piyasadaki en yeni ürünler hakkında beni bilgilendirir (FRB-2).

Facebook reklamları, güncel ürün bilgileri için iyi bir kaynaktır (FRB-3).

Facebook reklamları bana özel ürünlerin fiyat bilgilerini almama yardımcı olur (FRB-4).

Keşfedici faktör ve güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Faktör ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Faktör İsmi	Faktör İfadeleri	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans %	Cronbachs Alpha
FRG	FRG-4	,888	52,813	,915
	FRG-3	,874		
	FRG-1	,872		
	FRG-5	,863		
	FRG-2	,812		
FRB	FRB-3	,905	19,345	,840
	FRB-4	,850		
	FRB-2	,840		
	FRB-1	,645		
Açıklanan Toplam Varyans %		72,158		
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Örnekleme Yeterliliği Ölçütü			,854	
Bartlett's Küresellik Testi			Yaklaşık Ki-Kare	2336,565
			df	36
			p	,000

Faktör analizi için örneklem büyüklüğünün yeterli düzeyde olup olmadığını anlamak için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri ve Barlett Küresellik Testi incelenmiştir. KMO değerinin ,854 ve Barlett Küresellik Testi'nin anlamlı sonuç verdiği ($\chi^2 (36) = 2336,565$; $p < ,001$) görülmüştür. Buna göre veri setinin Keşfedici Faktör Analizine uygun olduğu anlaşılmıştır.

Temel bileşenler analizi ve eğik döndürme yöntemlerinden biri olan Direct Oblimin yöntemi kullanılarak ölçeğin faktör yapısı belirlenmiştir. Bu işlemler neticesinde toplam varyansın %72,158'ini açıklayan 2 faktörlü bir yapıya ulaşılmıştır. Alt faktörlerin her birinin toplam varyansın %5'inden fazlasını açıkladığı belirlenmiştir. Buna göre ölçeğin yapı geçerliliği sağlanmıştır.

3.3 Verilerin Analizi

Cinsiyet bağımsız değişkenin, reklamın bilgilendiriciliği ve güvenilirliğine yönelik tutum bağımlı değişkenlerinde meydana getirdiği farklılıkların belirlenebilmesi amacıyla tek yönlü MANOVA analizi kullanılmak istenmektedir. MANOVA testinin kullanılabilmesi birçok ön şarta bağlıdır (Akbulut, 2010: 156; Alpar, 2011: 204; Tabachnick ve Fidell, 2015: 279; Stevens, 2009: 217). Uygulamalı çalışmaların çoğunda ön şartların bazıları ya da tamamı ihlal edilebilmektedir. Ancak güvenilir sonuçlara ulaşılabilmesi, ön şartlara bağlıdır (Sharma, 1996: 374). Bu şartların yerine getirilip getirilmediğini öğrenebilmek için aşağıda verilen işlemler gerçekleştirilmiştir.

MANOVA analizinin yapılabilmesi, her grupta en az bağımlı değişken sayısı kadar katılımcı olmasına bağlıdır. Bu şartın yerine getirildiği anlaşılmıştır.

Tek değişkenli normallik şartının sağlanabilirliğinin anlaşılması amacıyla bağımlı değişkenlerin çarpıklık-basıklık değerlerine bakılmış ve bu değerlerin -1 ile 1 arasında olduğu görülmüştür. Buna göre tek değişkenli normallik şartı sağlanmıştır.

Çok değişkenli normal dağılım şartının yerine getirilip getirilmediğinin anlaşılması için Mahalanobis uzaklık değerleri incelenmiştir. Mahalanobis uzaklıkları baz alınıp çok değişkenli uç değer analizi ($p < 0,001$) yapılmış ve Mahalanobis uzaklığı değeri $\chi^2(2) = 13,82$ 'nin üzerinde olan 2 veri uç değer olarak belirlenmiş ve veri setinden çıkarılmıştır.

Saçılma diyagram matrisleri incelenmiş, saçılım grafiklerinin elips şeklinde olduğu görülmüştür. Buna göre çok değişkenli doğrusallık şartının sağlandığı belirlenmiştir.

Hata varyanslarının homojenliği şartı için, bağımlı değişkenlerin her biri için hata varyanslarının homojenliği Levene F testiyle test edilmiş ve elde edilen değerler aşağıda tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Hata Varyanslarının Homojenliğine İlişkin Levene F Testi Sonuçları

Değişkenler	F	Sd1	Sd2	P
FRG	,012	1	422	,914
FRB	,106	1	422	,745

Tablo 2'de görüldüğü gibi iki değişkende de varyans eşleşliği şartı sağlanmıştır. Zira iki değişken için anlamlı olmayan bir sonuca ulaşılmıştır.

Tablo 3: Varyans - Kovaryans Matrisinin Homojenliği Testi

	Box' s M	Sd1	Sd2	F	P
Değer	4,435	3	911775,6	1,468	,221

Tablo 3'te görüldüğü üzere Box's M testi sonucunda anlamlılık değerinin 0,221 bulunması varyans-kovaryans matrislerinin homojenliği şartının sağlandığı anlamına gelmektedir.

Manova testinin yapılabilmesi için çoklu doğrusal bağıntı ve tekillik koşulunun sağlanması gerekmektedir. Bu koşulun sağlanması bağımlı değişkenler arasındaki korelasyon değerinin orta düzeyde olmasına bağlıdır. Bağımlı değişkenler için Pearson korelasyon testi yapılmış 0,395 korelasyon değerine ulaşılmıştır. Buna göre bağımlı değişkenler arasında tekillik sorunu yoktur.

Cinsiyet değişkeni için MANOVA testinin uygulanmasında herhangi bir engel bulunmamıştır.

Yaş, gelir ve eğitim düzeyi bağımsız değişkenlerinin, bağımlı değişkenler olan reklamın bilgilendiriciliği ve güvenilirliğine yönelik tutum ile ilgili meydana getirdiği farklılıkların belirlenebilmesi amacıyla tek yönlü MANOVA analizi kullanılmak istenmiştir. Fakat bu değişkenlerin hiçbirinde varyans-kovaryans matrislerinin homojenliği şartının tutturulmadığı görülmüştür. Varyansların eşleşliği şartına bakıldığında yaş değişkeninde FRG için sağlanmış fakat FRB için sağlanmadığı görülmüştür. Gelir değişkeninde ise FRG için sağlanamamış fakat FRB için sağlanmıştır. Eğitim düzeyi değişkeninde ise FRG için sağlanamamış fakat FRB için sağlanmıştır. Dolayısıyla yaş, gelir ve eğitim düzeyi bağımsız değişkenleri için tek yönlü ANOVA testi gerçekleştirilmiştir.

Sonuç olarak değişkenlerin özelliklerine göre uygun olan; tek örneklem t testi, tek yönlü MANOVA ve tek faktörlü ANOVA analizleri kullanılmıştır.

4. BULGULAR

Facebook reklamlarının, tüm katılımcılarda reklamın bilgilendiriciliği ve güvenilirliğine yönelik tutum üzerine olan etkisinin anlaşılabilmesi amacıyla tek örneklem için t-testi uygulanmış, veriler 0,05 anlamlılık düzeyinde analiz edilmiştir. Elde edilen bulgular tablo 4 ve tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 4: Facebook Reklamlarının Reklamın Güvenilirliğine Yönelik Tutum Ölçeğine İlişkin Tek Örneklem t Testi

Bağımlı değişken	Test Value: 3			
	\bar{x}	Sd	t	P
FRG	2,19	425	-18,44	,000

Yukarıdaki tabloda görüleceği gibi Facebook reklamlarının, reklamın güvenilirliğine yönelik tutumlarda olumlu veya olumsuz yönde etkilenme düzeylerini anlamlı bir farklılaşmaya neden olacak şekilde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır ($t_{425}=-18,44$, $p<,05$). Ortalama değerine ($\bar{x}=2,19$) bakıldığında bu farklılaşmanın olumsuz yönde olduğu anlaşılmıştır.

Tablo 5: Facebook Reklamlarının Reklamın Bilgilendiriciliğine Yönelik Tutum Ölçeğine İlişkin Tek Örneklem t Testi

Bağımlı değişken	Test Value: 3			
	\bar{x}	Sd	t	P
FRB	2,53	425	-10,17	,000

Tablo 5'te görüldüğü gibi Facebook reklamlarının, reklamın bilgilendiriciliğine yönelik tutumlarda olumlu veya olumsuz yönde etkilenme düzeylerinde anlamlı bir farklılaşmaya neden olduğu görülmüştür ($t_{425}=-10,17$, $p<,05$). Ortalama değerine ($\bar{x}=2,53$) bakıldığında bu farklılaşmanın olumsuz yönde olduğu anlaşılmıştır.

Facebook reklamlarının erkekler ve kadınlar arasında, reklamın güvenilirliğine ve bilgilendiriciliğine yönelik tutumda bir farklılığın olup olmadığının anlaşılması amacıyla gerçekleştirilen MANOVA testi ile ilgili bilgiler tablo 6'da verilmiştir.

Tablo 6: Cinsiyet Değişkenine Göre Reklamın Güvenilirliği ve Bilgilendiriciliğine Yönelik Tutum Ölçekleri Ortalama Puanlarına İlişkin MANOVA Testi Sonuçları

Varyansın kaynağı	Bağımlı değişken	KT	Sd	KO	F	p	η^2
Cinsiyet	FRG	,000	1	,000	,001	,97	,000
	FRB	1,07	1	1,07	1,69	,28	,003
Hata	FRG	347,2	424	,819			
	FRB	386,7	424	,912			
Toplam	FRG	347,2	425				
	FRB	387,8	425				

Reklamın güvenilirliğine yönelik olumlu veya olumsuz yönde etkilenme düzeylerinin cinsiyet değişkeninin (Erkek: $\bar{x}=2,19$; Kadın: $\bar{x}=2,19$) etkisine göre anlamlı olarak farklılaşmadığı sonucuna varılmıştır (Wilks' $\Lambda=,996$, $F(1, 424)=,001$, $p>,05$, $\eta^2=,000$).

Tablo 6'da görüldüğü gibi, reklamın bilgilendiriciliğine yönelik olumlu veya olumsuz yönde etkilenme düzeylerinin de cinsiyet değişkeninin (Erkek: $\bar{x}=2,50$; Kadın: $\bar{x}=2,61$) etkisine göre anlamlı olarak farklılaşmadığı sonucuna varılmıştır (Wilks' $\Lambda=,996$, $F(1, 424)=1,69$, $p>,05$, $\eta^2=,003$).

Facebook reklamlarının farklı eğitim düzeyleri, gelir düzeyleri ve yaş grupları arasında, reklamın güvenilirliği ve bilgilendiriciliğine yönelik tutumda bir farklılığın olup olmadığını anlaşılması amacıyla gerçekleştirilen ANOVA testi ile ilgili bilgiler aşağıda verilmiştir.

Tablo 7: Eğitim Durumu Değişkenine Göre “Reklamın Güvenilirliğine Yönelik Tutum”a İlişkin Bağımsız Gruplar İçin Tek Faktörlü ANOVA Testi Sonuçları

Varyansın kaynağı	KT	Sd	KO	F	p
Gruplararası	13,8	3	4,58	5,803	,001
Gruplarıçi	333,4	422	,790		
Toplam	347,2	425			

Tablo 7’de görüldüğü gibi, Facebook reklamlarının güvenilirliğine yönelik tutumda olumlu veya olumsuz yönde etkilenme düzeylerinin eğitim durumu değişkeninin etkisine göre anlamlı olarak farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır ($F_{(3,422)}=5,803$; $p<,05$). Farkın kaynağının anlaşılabilmesi amacıyla izleme testi yapılmıştır. Eşteş varyans şartı yerine getirilemediğinden Tamhane’s T2 değeri yorumlanmıştır. Buna göre reklamın güvenilirliğine yönelik tutumda ilköğretim mezunları ile lise ve üniversite mezunları arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır. Fakat üniversite mezunları ($\bar{x}=2,23$) ile lise mezunları ($\bar{x}=2,06$) arasında anlamlı bir fark bulunmuştur. Ortalamalar arasındaki farklara bakıldığında; üniversite mezunlarının lise mezunlarına göre Facebook reklamlarının güvenilirliğinden daha olumlu etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır. Lisansüstü mezunları ile ilköğretim, lise ve üniversite mezunları arasında anlamlı bir fark bulunmuştur. Ortalamalar arasındaki farklara bakıldığında; lisansüstü mezunlarının ($\bar{x}=3,06$) ilköğretim ($\bar{x}=2,22$), lise ($\bar{x}=2,06$) ve üniversite ($\bar{x}=2,23$) mezunlarına göre Facebook reklamlarının güvenilirliğinden daha olumlu etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 8: Eğitim Durumu Değişkenine Göre “Reklamın Bilgilendiriciliğine Yönelik Tutum”a İlişkin Bağımsız Gruplar İçin Tek Faktörlü ANOVA Testi Sonuçları

Varyansın kaynağı	KT	Sd	KO	F	p
Gruplararası	20,6	3	6,89	7,910	,000
Gruplarıçi	367,12	422	,870		
Toplam	387,76	425			

Tablo 8’de görüldüğü gibi, Facebook reklamlarının reklamın bilgilendiriciliğine yönelik tutumda olumlu veya olumsuz yönde etkilenme düzeylerinin eğitim durumu değişkeninin etkisine göre anlamlı olarak farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır ($F_{(3,422)}=7,910$; $p<,05$). Farkın kaynağını anlayabilmek için izleme testi yapılmıştır. Eşteş varyans şartı sağlandığından Scheffe değeri yorumlanmıştır. Buna göre reklamın bilgilendiriciliğine yönelik tutumda ilköğretim ($\bar{x}=2,5$), lise ($\bar{x}=2,4$) ve üniversite ($\bar{x}=2,6$) mezunları arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır. Fakat lisansüstü mezunları ile ilköğretim, lise ve üniversite mezunları arasında anlamlı bir fark bulunmuştur. Ortalamalar arasındaki farklara bakıldığında; lisansüstü mezunlarının ($\bar{x}=3,6$) ilköğretim ($\bar{x}=2,5$), lise ($\bar{x}=2,4$) ve üniversite ($\bar{x}=2,6$) mezunlarına göre Facebook reklamlarının bilgilendiriciliğinden daha olumlu etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 9: Yaş Değişkenine Göre “Reklamın Güvenilirliğine Yönelik Tutum” a İlişkin Bağımsız Gruplar İçin Tek Faktörlü ANOVA Testi Sonuçları

Varyansın kaynağı	KT	Sd	KO	F	p
Gruplararası	7,595	6	1,266	1,562	,157
Gruplariçi	339,581	419	,810		
Toplam	347,176	425			

Tablo 9’da görüldüğü gibi, Facebook reklamlarının güvenilirliğine yönelik tutumda olumlu veya olumsuz yönde etkilenme düzeylerinin yaş değişkeninin etkisine göre anlamlı olarak farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır ($F_{(6,419)}=1,562$; $p>,05$). Yaş gruplarının reklamın güvenilirliğine yönelik tutumda ortalama değerleri şu şekildedir: 18-23: $\bar{x}=2,37$; 24-29: $\bar{x}=2,07$; 30-35: $\bar{x}=2,22$; 36-41: $\bar{x}=2,15$; 42-47: $\bar{x}=2,10$; 48-53: $\bar{x}=1,96$; 54 ve üzeri: $\bar{x}=2,40$.

Tablo 10: Yaş Değişkenine Göre “Reklamın Bilgilendiriciliğine Yönelik Tutum” a İlişkin Bağımsız Gruplar İçin Tek Faktörlü ANOVA Testi Sonuçları

Varyansın kaynağı	KT	Sd	KO	F	p
Gruplararası	11,24	6	1,874	2,085	,054
Gruplariçi	376,51	419	,899		
Toplam	387,76	425			

Tablo 10’da görüldüğü gibi, Facebook reklamlarının bilgilendiriciliğine yönelik olumlu veya olumsuz yönde etkilenme düzeylerinin yaş değişkeninin etkisine göre anlamlı olarak farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır ($F_{(6,419)}=2,085$; $p>,05$). Yaş gruplarının reklamın bilgilendiriciliğine yönelik ortalama değerleri şu şekildedir: 18-23: $\bar{x}=2,65$; 24-29: $\bar{x}=2,53$; 30-35: $\bar{x}=2,43$; 36-41: $\bar{x}=2,48$; 42-47: $\bar{x}=2,50$; 48-53: $\bar{x}=2,50$; 54 ve üzeri: $\bar{x}=2,87$.

Tablo 11: Gelir Değişkenine Göre “Reklamın Güvenilirliğine Yönelik Tutum” a İlişkin Bağımsız Gruplar İçin Tek Faktörlü ANOVA Testi Sonuçları

Varyansın kaynağı	KT	Sd	KO	F	p
Gruplararası	3,525	4	,881	1,080	,366
Gruplariçi	343,65	421	,816		
Toplam	347,18	425			

Tablo 11’de görüldüğü üzere Facebook reklamlarının, reklamın güvenilirliğine yönelik tutumda olumlu veya olumsuz yönde etkilenme düzeylerinin gelir değişkeninin etkisine göre anlamlı olarak farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır ($F_{(4,421)}=1,080$; $p>,05$). Farklı gelir gruplarının reklamın güvenilirliğine yönelik tutumda ortalama değerleri şu şekildedir: 0-2000 arası gelirliler: $\bar{x}=2,25$; 2001-3000 arası gelirliler: $\bar{x}=2,08$; 3001-4000 arası gelirliler: $\bar{x}=2,15$; 4001-5000 arası gelirliler: $\bar{x}=2,11$; 5000 ve üzeri gelirliler: $\bar{x}=2,40$.

Tablo 12: Gelir Değişkenine Göre “Reklamın Bilgilendiriciliğine Yönelik Tutum” a İlişkin Bağımsız Gruplar İçin Tek Faktörlü ANOVA Testi Sonuçları

Varyansın kaynağı	KT	Sd	KO	F	p
Gruplararası	18,64	4	4,66	5,316	,000
Gruplariçi	369,11	421	,877		
Toplam	387,76	425			

Tablo 12’de görüldüğü gibi Facebook reklamlarının, reklamın bilgilendiriciliğine yönelik tutumda olumlu veya olumsuz yönde etkilenme düzeylerinin gelir değişkeninin etkisine göre anlamlı olarak farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır ($F_{(4,421)}=5,316$; $p<,05$). Farkın kaynağını anlayabilmek için izleme testi yapılmıştır. Ešteş varyans şartı sağlandığından Scheffe değeri yorumlanmıştır. Buna göre reklamın bilgilendirici özelliğine yönelik tutumda 0-2000 TL ($\bar{x}=2,63$), 2001-3000 TL ($\bar{x}=2,44$), 3001-4000 TL ($\bar{x}=2,30$) ve 4001-5000 TL ($\bar{x}=2,23$) geliri olanlar arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır. Fakat 5000 TL üzeri geliri olanlar ile daha düşük gelir elde edenler arasında anlamlı bir fark bulunmuştur. Ortalamalar arasındaki farklara bakıldığında; 5000 TL üzeri ($\bar{x}=3,07$) geliri olanların diğer gelir düzeylerinde olanlara göre Facebook reklamlarının bilgilendirici özelliğinden daha olumlu etkilendikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Hipotezlerin kabul veya ret edilme durumları tablo 13’te verilmiştir.

Tablo 13: Hipotez Testlerinin Sonuçları

Hipotezler	Sonuç
H1. Facebook reklamlarının, reklamın bilgilendiriciliği üzerinde anlamlı etkisi vardır.	Kabul Edildi.
H2. Facebook reklamlarının, reklamın bilgilendiriciliği üzerindeki etkisi erkekler ve kadınlar arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.	Reddedildi.
H3. Facebook reklamlarının, reklamın bilgilendiriciliği üzerindeki etkisi yüksek ve düşük gelirliler arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.	Kabul Edildi.
H4. Facebook reklamlarının, reklamın bilgilendiriciliği üzerindeki etkisi farklı yaş grupları arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.	Reddedildi.
H5. Facebook reklamlarının, reklamın bilgilendiriciliği üzerindeki etkisi farklı eğitim düzeyleri arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.	Kabul Edildi.
H6. Facebook reklamlarının, reklamın güvenilirliği üzerinde anlamlı etkisi vardır.	Kabul Edildi.
H7. Facebook reklamlarının, reklamın güvenilirliği üzerindeki etkisi erkekler ve kadınlar arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.	Reddedildi.
H8. Facebook reklamlarının, reklamın güvenilirliği üzerindeki etkisi yüksek ve düşük gelirliler arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.	Reddedildi.
H9. Facebook reklamlarının, reklamın güvenilirliği üzerindeki etkisi farklı yaş grupları arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.	Reddedildi.
H10. Facebook reklamlarının, reklamın güvenilirliği üzerindeki etkisi farklı eğitim düzeyleri arasında anlamlı olarak farklılaşmaktadır.	Kabul Edildi.

5. SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre tüketiciler Facebook reklamlarını bilgilendirici ve güvenilir görmemektedirler. Bannister ve arkadaşları (2013: 16)'nın çalışmasında, Facebook reklamlarına yönelik duyguların ya olumsuz olduğu ya da katılımcıların bu reklamlara karşı kayıtsız kaldığı sonucuna varılmıştır. Facebook reklamlarının alakasız olduğu ve bilgilendirici olmadığı araştırmanın başka sonuçları arasındadır. Bir mecra olarak Facebook'a yönelik tutumlar olumlu olsa da bu olumlu tutum reklama yönelik olarak olumlu yönde gerçekleşmediği belirtilmiştir.

Facebook reklamlarına karşı olumsuz tutumların olmasının nedeni, Facebook'a karşı olumlu tutumların olduğu ve reklamların tüketiciler tarafından Facebook ile olan diğer etkileşimleri olumsuz yönde etkilediği, bu durumun tüketicileri rahatsız ettiği ve bundan dolayı tüketicilerin bu reklamlara karşı olumsuz tutumlar içinde olduğu düşünülmektedir.

Çalışmadan elde edilen sonuçlar, daha önce yapılan çalışmaların (Bannister vd., 2013: 16; Barreto, 2013: 135) sonuçları ile benzer şekilde Facebook reklamlarının firmalar açısından istenilen sonuçları doğurmadığını göstermiştir.

Elde edilen diğer sonuçlara göre, yaş ve cinsiyet değişkenleri göz önüne alındığında farklı yaş grupları arasında ve erkekler ile kadınlar arasında Facebook reklamlarının bilgilendiriciliğine ve güvenilirliğine yönelik tutumlarda herhangi bir farklılığa rastlanmamıştır. Literatürde de (Barreto, 2013: 135) benzer şekilde cinsiyet değişkeninin herhangi bir farklılığa neden olmadığı görülmüştür.

Eğitim durumu değişkeni ile ilgili sonuçlarda, lisansüstü mezunlarının diğer eğitim gruplarında olanlara göre Facebook reklamlarının daha güvenilir ve bilgilendirici olduğunu düşündükleri görülmüştür. Eğitim düzeyinin artması ile birlikte Facebook reklamlarına yönelik daha olumlu tutumların olması, reklamların daha iyi anlaşılması ile beraber olumlu tutumların da oluştuğu şeklinde yorumlanabilir.

Gelir düzeyi değişkeni ile ilgili sonuçlara bakıldığında, geliri 5000 TL üzerinde olanların daha düşük geliri olanlara göre Facebook reklamlarının daha bilgilendirici olduğunu düşündükleri görülmüştür. Geliri yüksek olanların, düşük gelirli'lere göre bir ürünü satın alma olasılığının daha yüksek olması ve bundan dolayı Facebook'ta verilen reklamlara daha fazla dikkat ettiğinden reklamdan daha çok bilgi elde ettiği, bunun da Facebook reklamlarını daha bilgilendirici gördüklerine neden olduğu düşünülmektedir.

Facebook'ta verilen reklamların bilgilendirici olmadığı sonucu, Barreto (2013: 134-135) ve Bannister'in (2013: 16) sonuçları ile paralellik göstermektedir. Ayrıca Facebook'ta verilen reklamların bilgilendirici olup olmamasına yönelik tutumda, kadınlar ve erkekler arasında herhangi bir farklılığa rastlanılmaması sonucu Barreto'nun (2013: 134-135) sonucu ile benzerlik göstermektedir. Facebook'ta verilen reklamların, reklamın bilgilendiriciliği üzerinde meydana getirdiği etki ile ilgili çok az sayıda çalışma (Bannister vd., 2013; Barreto, 2013) olmasından ve bu reklamların, reklamın güvenilirliğine olan etkisini araştıran bir çalışmaya rastlanılmamasından dolayı çalışmamızda elde edilen sonuçların başka çalışma sonuçları ile karşılaştırabilme imkânımız sadece iki çalışma (Bannister vd., 2013; Barreto, 2013) ile sınırlı olmuştur.

Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre aşağıda bazı öneriler verilmiştir:

Sonuçlar Facebook reklamlarının firmalar açısından istenilen sonuçları doğurmadığını göstermiştir. Bu sonuçlara bakıldığında Facebook gibi devasa bir platformdan reklamın bilgilendiriciliği ve güvenilirliği bağlamında istenilen sonuçlara neden ulaşılamadığının anlaşılması firmalar açısından oldukça önemli olup, firmalar tarafından buna yönelik gereken araştırmaların yapılması ya da profesyonel araştırma firmalarına yaptırılması önerilmektedir.

Reklamların bilgilendiriciliğinin reklam etkinliğinin artmasına katkı sunabilmesi (Goodrich vd., 2015: 39), reklama yönelik olumlu tutumlara neden olması (Janssens ve De Pelsmacker, 2005: 387; Edwards vd., 2002: 92) ve markaya yönelik olumlu tutumlara neden olması (Janssens ve De Pelsmacker, 2005: 387) ayrıca reklam güvenilirliğinin ikna etmenin öncülü, reklamda verilen bilginin kabul edilmesi ve tüketici satıcı arasındaki ilişkilerin yapı taşı olmasından (Soh vd., 2007: 455-456) dolayı firmalar tarafından bu konuda gereken araştırmaların yapılmasının firmalara büyük faydalar sağlayabileceği değerlendirilmektedir. Ayrıca bu araştırmalar yapılırken reklama yönelik tutumların farklı demografik özellikler göz önüne alınarak yapılmasının oldukça önemli olduğu (Shavit vd., 1998: 7) düşünülmektedir.

Elde edilen bulgulara göre, gelir düzeyi yüksek olanların düşük gelirli olanlara göre Facebook reklamlarını daha bilgilendirici görmesi nedeniyle, firmaların etkin bir pazar bölümlendirme ile daha yüksek gelirlilere Facebook reklamları ile ulaşmalarının daha verimli pazarlama iletişimi çabalarına neden olacağı düşünülmektedir. Zira firmaların reklam çabalarında hedef kitleye uygun, alakalı ve daha çok kişiselleştirilmiş reklam stratejileriyle pazarlama iletişimi amaçlarına ulaşacakları değerlendirilmektedir.

Araştırma, Erciş ilçesinde gerçekleştirilmiş olup farklı sosyal, kültürel ve ekonomik özelliklere sahip yerlerde benzer çalışmalar yapılabilir. Çalışmada, yalnızca Facebook reklamlarının etkileri araştırılmış olup diğer sosyal medya platformlarındaki reklamların, reklamın bilgilendiriciliği ve güvenilirliğine yönelik tutumu araştıran çalışmalar yapılabilir.

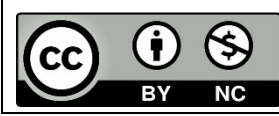
Araştırmada cinsiyet, yaş, gelir ve eğitim durumu gibi değişkenlerde farklılıkların olup olmadığı araştırılmış olup medeni durum gibi çalışmada yer almayan değişkenlerin ele alınıp Facebook reklamlarının, reklamın bilgilendiriciliği ve güvenilirliğine yönelik tutumu araştıran çalışmalar yapılabilir. Farklı bir ülkede tamamen farklı bir kültürde olan insanlar ile yapılacak benzer bir çalışma ile Türkiye’de gerçekleştirilecek bir çalışma karşılaştırılarak, ortaya çıkacak farklılık veya benzerliklerin sebeplerini araştıran çalışmalar yapılabilir.

Çalışma sonuçlarına göre Facebook’ta verilen reklamlara karşı olumsuz tutumların oluşmasının nedeni olarak bu reklamların, beğenilen sosyal platform ile tüketicilerin etkileşimlerini olumsuz yönde etkilemiş olmasından kaynaklı olduğu düşünülmektedir. Fakat Facebook’ta verilen reklamlara karşı oluşan olumsuz tutumların nedenlerinin daha ayrıntılı araştırıldığı akademik çalışmaların yapılması, bu reklamlara karşı olumsuz tutumların tüm yönleriyle anlaşılabilmesine olanak tanıyabilir. Böyle bir çalışmanın yapılmasının literatüre oldukça önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akar, E. ve Topçu, B. (2011). An Examination of the Factors Influencing Consumers' Attitudes Toward Social Media Marketing. *Journal of Internet Commerce*, 10(1), 35-67.
- Akbulut, Y. (2010). *Sosyal Bilimlerde SPSS Uygulamaları*. İstanbul: İdeal Kültür Yayıncılık.
- Alpar, R. (2011). *Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistiksel Yöntemler*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Aslan, İ. ve Yaşar, M. E. (2020). Measuring Social Media Addiction Among University Students. *International Journal of Contemporary Economics and Administrative Sciences*, 10(2), 468-492.
- Aydın, İ. (2020). Geleneksel ve Yeni Mecralar. A. Mermer Üzümlü (Ed.), *Tüm Yönleriyle Bütünleşik Pazarlama İletişimi içinde* (107-124 ss.), Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti.
- Bannister, A., Kiefer, J. ve Nellums, J. (2013). College Students' Perceptions of and Behaviours Regarding Facebook Advertising: An Exploratory Study. *The Catalyst*, 3 (1), 1-20.
- Barreto, A. M. (2013). Do Users Look at Banner Ads on Facebook?. *Journal of Research in Interactive Marketing*, 7(2), 119-139.
- Chandra, B., Goswami, S. ve Chouhan, V. (2012). Investigating Attitude Towards Online Advertising on Social Media – an Empirical Study. *Management Insight: The Journal of Incisive Analyzers*, 8 (1), 1-14.
- Chi, H. H. (2011). Interactive Digital Advertising vs Virtual Brand Community: Exploratory Study of User Motivation and Social Media Marketing Responses in Taiwan. *Journal of Interactive Advertising*, 12(1), 44-61.
- Constantinides, E. ve Fountain, S. J. (2008). Web 2.0: Conceptual Foundations and Marketing Issues. *Journal of Direct Data and Digital Marketing Practice*, 9(3), 231-244.
- Dehghani, M. ve Tumer, M. (2015). A Research on Effectiveness of Facebook Advertising on Enhancing Purchase Intention of Consumers. *Computers in Human Behavior*, 49, 597-600.
- Duffett, R. G. (2017). Influence of Facebook Commercial Communications on Generation z's Attitudes in South Africa. *The Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 81(1), 1-22.
- Dülek, B. ve Aydın, İ. (2020). Effect of Social Media Marketing on E-Wom, Brand Loyalty, and Purchase Intent. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (20), 271-288.
- Evans, D. ve Mc Kee, J. (2010). *Social Media Marketing the Next Generation of Business Engagement*. Wiley Publishing, Ink.
- Edwards, S. M., Li, H. ve Lee, J. H. (2002). Forced Exposure and Psychological Reactance: Antecedents and Consequences of the Perceived Intrusiveness of Pop-Up Ads. *Journal of Advertising*, 31(3), 83-95.
- Goodrich, K., Schiller, S. Z. ve Galletta, D. (2015). Consumer Reactions to Intrusiveness of Online-Video Advertisements: Do Length, Informativeness, and Humor Help (Or Hinder) Marketing Outcomes?. *Journal of Advertising Research*, 55(1), 37-50.
- Gümüş, N., Zengin, H. ve Geçti, F. (2013). Sosyal Medya Aracı Olarak Facebook Uygulamalarının Marka Denkliği Üzerindeki Etkisi: Bir Gsm Operatörünün Facebook Sayfası Üzerinde Araştırma. *Sakarya İktisat Dergisi*, 2 (2), 87-117.

- Hajli, N. M. (2014). A Study of the Impact of Social Media on Consumers. *International Journal of Market Research*, 56 (3), 387-404.
- Hazar, M. (2011). Sosyal Medya Bağımlılığı Bir Alan Çalışması. *İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi*. (32), 151-175.
- Janssens, W. ve Pelsmacker, P. D. (2005). Emotional or Informative? Creative or Boring? The Effectiveness of Different Types of Radio Commercial. *International Journal of Advertising*, 24(3), 373-394.
- Kazançoğlu, P., Üstündağlı, E. ve Baybars, M. (2012). Tüketicilerin Sosyal Ağ Sitelerindeki Reklamlara Yönelik Tutumlarının Satın Alma Davranışları Üzerine Etkisi: Facebook Örneği. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 4(8), 159-182.
- Kim, A. J. ve Ko, E. (2010). Impacts of Luxury Fashion Brand's Social Media Marketing on Customer Relationship and Purchase Intention. *Journal of Global Fashion Marketing*, 1(3): 164-171.
- Kotler, P. ve Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Krejcie, R. V. ve Morgan, D. W. (1970). Determining Sample Size for Research Activities. *Educational and Psychological Measurement*, (30), 607-610.
- Lewis, B. K. (2010). Social Media and Strategic Communication: Attitudes and Perceptions Among College Students. *Public Relations Journal*, 4(3).
- Mir, I. A. (2012). Consumer Attitudinal Insights About Social Media Advertising: A South Asian Perspective. *The Romanian Economic Journal*, 15(45), 265-288.
- Nufusu.com (2020). Erciş Nüfusu – Van. Erişim Adresi https://www.nufusu.com/ilce/ercis_van-nufusu#:~:text=Erci%C5%9F%20n%C3%BCfusu%202019%20y%C4%B1l%C4%B1na%20g%C3%B6re,%2C%20%48%2C39%20kad%C4%B1nd%C4%B1r
- Özdalili, S., Ertugan, A. ve Medeni, T. D. (2018). Kullanıcıların Facebook'a Olan Duygusal Bağlılıkları ve Facebook'taki Reklamlara Karşı Gösterdikleri Tavrılar. *Ajit-E: Bilişim Teknolojileri Online Dergisi*, 9(33), 77-90.
- Sharma, S. (1996). *Applied Multivariate Techniques*. New York: John Wiley & Sons Inc.
- Shavitt, S., Lowrey, P. ve Haefner, J. (1998). Public Attitudes Toward Advertising: More Favorable Than You Might Think. *Journal of Advertising Research*, 38(4), 7-22.
- Sheth, J. N. (2018). How Social Media Will Impact Marketing Media. G. Heggde ve G. Shainesh (Ed.), *Social media marketing emerging concepts and applications içinde (3-18 ss.)*, Singapore: Springer.
- Soh, H., Reid, L. N. ve King, K. W. (2007). Trust in Different Advertising Media. *Journalism & Mass Communication Quarterly*, 84(3), 455-476.
- Statista (2020). Most Popular Social Networks Worldwide as of October 2020, ranked by number of active users. Erişim Adresi <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/>
- Stevens, J. P. (2009). *Applied Multivariate Statistics for the Social science*. New York: Routledge, Taylor and Francis Group.
- Tabachnick B. G. ve Fidell, L. S. (2015). Çok Değişkenli İstatistiklerin Kullanımı. (Çev. M. Baloğlu). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti. (Orijinal yayın tarihi, 2013)
- Torlak, Ö. ve Ufuk, A. Y. (2014). Facebook'ta Bulunma Amacı ve Facebook Reklamlarına Duyulan İlgi Arasındaki İlişki. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(4), 83-94.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

Investigation of the Effects of Advertising on Facebook on Reliability and Informativeness of Advertising

1. Introduction

The widespread use of tools that provide access to the Internet and their use almost everywhere, the emergence of new digital environments, and the more effective use of the Internet have caused communication tools such as radio, television, and newspaper to be seen as traditional media. Television, which was previously mentioned in the new media, is now included in the traditional media (Aydın, 2020: 110). A few decades ago, television was the most exciting technological development and transformed society in an unprecedented way. Today, a similar transformation and the rise of social media are seen on the internet. In the changing world, technology affects society with its rapid change wherever it exists (Sheth, 2018: 3). Consumers can communicate with companies and people almost everywhere at any time of the day, control information in various ways, and create content via the internet (Aydın, 2020: 116).

The effectiveness of an advertisement may depend on its informativeness (Goodrich et al., 2015: 39). In addition, advertisements containing useful information are better received (Edwards et al., 2002: 92). Informative advertisements cause positive attitudes towards the brand as well as positive attitudes towards the advertisement (Janssens and De Pelsmacker, 2005: 387). Informative applications on Facebook pages have an impact on brand value dimensions (brand awareness and associations, perceived quality, and brand loyalty) (Gümüş et al., 2013: 87).

One of the main purposes of advertising is to inform (Kotler and Armstrong, 2018: 453). To fulfill this purpose, it is very important for consumers to trust advertisements as a source of information. Because trust; is the premise of persuasion, acceptance of information, and the basic building block of consumer-seller relations (Soh et al., 2007: 455-456).

In the literature review, no study was found that investigated the effect of advertisements on Facebook on the reliability of the advertisement. On the other hand, there has been no study that investigated the variables of age, income, and educational status on the effect of advertisements on Facebook on the informativeness of the advertisement. It is expected that these unique aspects of the study will contribute to the literature. It is thought that it will be important for the business world to understand how consumers are affected by advertisements on a platform such as Facebook, which gives the business world the opportunity to reach large audiences.

2. Data Set and Method

The population of this study consists of 175,108 people living in the Erciş district of Van in October and November 2019 (Nufusu.com, 2020). The sample of the research is; In the first stage, it consisted of 507 people selected from the universe by simple random sampling method. For the validity of the sample's degree of representation of the universe, the formula used by Krejcie and Morgan (1970: 608) to determine the required sample size was used. In the calculation, it was determined that a sample of 384 people in a population of 175.108 people would be sufficient for a 95% confidence level.

Suitable according to the properties of the variables; one-sample t-test, one-way MANOVA, and one-factor ANOVA analyzes were used.

3. Empirical Findings

It was concluded Facebook ads negatively affected the participants in their attitudes towards the reliability and informativeness of the ad. Besides, it was concluded the levels of positive or negative

effects on the reliability and informativeness of the advertisement did not differ significantly according to the effect of the gender variable.

It has been concluded the level of positive or negative influence on the reliability and informativeness of Facebook ads differs significantly according to the effect of the educational status variable. It has been concluded graduates of masters and doctoral are more positively affected by the reliability and informativeness of Facebook ads than primary, high school, and university graduates. Besides, it was concluded that the level of positive or negative effects on the attitude towards the reliability and informativeness of Facebook ads did not differ significantly according to the effect of the age variable. Also, it has been concluded the positive or negative effects of Facebook ads on the attitude towards the informativeness of the ad differ significantly according to the effect of the income variable. It has been concluded that those with an income of more than 5000 TL are more positively affected by the informative feature of Facebook ads than those with other income levels.

4. Discussion and Conclusion

The results obtained from the study showed that similar to the results of previous studies (Bannister et al., 2013: 16; Barreto, 2013: 135), Facebook ads did not produce the desired results for companies. It is thought the reason for the negative attitudes towards Facebook ads is that there are positive attitudes towards Facebook and the ads negatively affect other interactions with Facebook by consumers, this situation disturbs consumers and therefore consumers have negative attitudes towards these ads.

According to other results, there was no difference in attitudes towards the informativeness and reliability of Facebook ads between different age groups and between men and women, considering age and gender variables. Similarly, in the literature (Barreto, 2013: 135), it was seen that the gender variable did not cause any difference.

In the results related to the educational status variable, it was seen that postgraduate graduates thought that Facebook ads were more reliable and informative than those in other education groups. The fact that there are more positive attitudes towards Facebook ads with the increase in education level can be interpreted as positive attitudes being formed with a better understanding of the ads.

When the results related to the income level variable are examined, it is seen that those with an income of more than 5000 TL think that Facebook ads are more informative than those with a lower income. It is thought that those with high incomes are more likely to buy a product than those with low incomes, and therefore they get more information from the advertisement because they pay more attention to the advertisements on Facebook, which causes them to see Facebook advertisements as more informative.



Türkiye’de Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Yeniden Gözden Geçirilmesi: Fourier Yaklaşımı

Mustafa NAIMOĞLU¹, Sefa ÖZBEK²

Özet

Bu çalışmada Türkiye’de 1960-2019 dönemi için savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki araştırılmıştır. Bu amaçla ilk olarak değişkenlerin durağanlığı Fourier Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (FKPSS) ve Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) durağanlık testleriyle araştırılmıştır. Değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisinin varlığı ise Fourier SHIN ve SHIN eşbütünleşme testleri ile sınanmıştır. Bulgular, Türkiye’de savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında ilgili dönemde eşbütünleşme ilişkisinin varlığını ortaya koymuştur. Eşbütünleşme katsayı tahmini ise Tamamen Değiştirilmiş En Küçük Kareler Yöntemi (FMOLS) ve Dinamik Sıradan En Küçük Kareler Yöntemi (DOLS) tahmincileriyle test edilmiştir. İlgili testler aracılığıyla hem kısa hem de uzun dönem de savunma harcamalarında meydana gelen artışın ekonomik büyümeyi artırdığı elde edilmiştir.

Anahtar kelimeler: Savunma harcamaları, Ekonomik büyüme, Fourier yaklaşımı, Türkiye

Jel Kodu: H00, O4, C22

Revisiting of The Relationship Between Defense Expenditures and Economic Growth in Turkey: A Fourier Approach

Abstract

This study investigated the relationship between economic growth in defense spending for the 1960-2019 period in Turkey. For this purpose, firstly, the stationarity of the variables was investigated with Fourier Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (FKPSS) and Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) stationarity test. The existence of a long-term relationship between the variables was tested with the Fourier SHIN and SHIN cointegration tests. Findings revealed the existence of a cointegration relationship between defense expenditures and economic growth in Turkey in the relevant period. Cointegration coefficient estimation was tested with the Fully Modified Ordinary Least Square (FMOLS) and Dynamic Ordinary Least Square (DOLS) estimators. Through the relevant tests, it has been found that the increase in defense expenditures in both short and long term increases economic growth.

Keywords: Defense expenditures, Economic growth, Fourier approach, Turkey

Jel Codes: H00, O4, C22

ATIF ÖNERİSİ (APA): Naimoğlu, M., Özbek, S. (2022). Türkiye’de Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Yeniden Gözden Geçirilmesi: Fourier Yaklaşımı. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(1). 174-188. Doi: 10.24988/ije.909072

¹Dr. Arş. Gör., Bingöl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Merkez/BİNGÖL, **EMAIL:** mnaimoglu@bingol.edu.tr, **ORCID:** 0000-0001-9684-159X

²Arş. Gör., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Onikişubat/KAHRAMANMARAŞ, **EMAIL:** sefaozbek@yahoo.com, **ORCID:** 0000-0002-1043-2056

1. GİRİŞ

Ekonomik büyümenin ana etmenlerini emek ve sermaye birikiminin yanı sıra teknoloji ve nitelikli beşeri sermaye oluşturmaktadır. Diğer yandan, büyümenin ana dinamiği niteliğindeki iki olgudan biri olan sermaye birikimi, uzun dönemli ekonomik büyüme için gerekli; ancak yeterli değildir (Türkmen vd., 2019: 90). Ekonomik büyümenin sürdürülebilir olması için temel itici gücün teknoloji olduğu bilinmektedir. Teknolojik gelişmeler hem beşeri sermayenin etkinliğini artırmakta hem de nüfus artışının kaynaklar üzerindeki negatif dışsalılığını engellemektedir (Atilla ve Kök, 2020: 299).

Türkiye’de Cumhuriyetin kuruluşundan günümüze kadar savunma harcamaları ve yansımaları ana tartışma alanlarından biri olmuştur. Söz konusu dönemde meydana gelen II. Dünya Savaşı, Kore Savaşı ve NATO’ya üye olunması savunma harcamaları ve özelde askeri harcamaların önemini ortaya koymuştur. Diğer taraftan yaşanan Kıbrıs Barış Harekâtı, 1980’li yıllardan bugüne dek süregelen terör olayları, Körfez Savaşları, Akdeniz Havzası’ndaki sorunların derinleşmesi gibi etmenler Türkiye için askeri harcamaların önemini derinleştiren temel faktörlerdir (Kanca ve Yamak, 2020: 825). Askeri harcamalar ile milli güvenlik esas alınmaktadır. Diğer yandan, halkın refahında düşüşün meydana gelmemesi ve ekonomik büyümenin sürdürülebilir biçimde artması da politika yapımcıların temel hedeflerindedir. Yükselen piyasa ekonomileri arasında yer alan Türkiye’nin ekonomik ve sosyal alanlarda yüksek bir potansiyeli bulunmaktadır. Mevcut potansiyeli ve kaynakları etkin biçimde kullanmak için Türkiye ekonomisinin nasıl bir savunma stratejisine sahip olması gerektiği önemli görülmektedir. Bu amaçla öncelikle askeri harcamaların iktisadi etkilerinin belirlenmesi gerekmektedir. Askeri harcamaların tespiti ve diğer ülkelerle karşılaştırılması için en önemli gösterge, askeri harcamaların toplam milli hasıla içerisindeki payı olarak görülmektedir. İktisadi ve sosyal etkileri göz önüne alındığında askeri harcamalar-ekonomik büyüme ilişkisinin belirlenmesi hem politika yapımcılar için hem de bireyler için önemli olmaktadır. Böylece gerek iktisadi performans gerek milli güvenlik konuları açısından değerlendirmelerin yapılması mümkün olabilmektedir. Elde edilen ilişkiler sonucunda iktisat ve maliye politikasında önlemler alınarak, ekonominin mümkün olduğu kadar “hızlı” ve “istikrarlı” bir şekilde büyümesi amaç edinilebilmektedir (Arasıl, 1993: 101).

2. TEORİK ÇERÇEVE

Soğuk Savaş sonrası dünya ekonomisinde önemli yapısal dönüşümler yaşanmıştır. Bu dönemde Neo-liberalizm odaklı düzen anlayışının genel kabul gördüğu birçok iktisadi, sosyal ve politik değişimler meydana gelmiştir. Bu süreçte sosyal refah ve barış anlayışı benimsenmiştir. Böylece 1990’lı yıllarda askeri harcamalarda önemli azalmalar gözlemlenmiştir (Ayla, 2020: 143). Fakat bu azalma trendinin çok geçmeden tersine döndüğu görülmüştür. Askeri harcamalarda artan trendin meydana geldiği ve ülkelerin oluşabilecek herhangi bir güvenlik riskine karşı önlem alma güdüsüne bağlı olarak şekillendiği görülmüştür. Söz konusu süreçte sadece gelişmiş ülkelerin değil ayrıca gelişmekte olan ekonomilerin de askeri harcamalara büyük önem verdikleri tespit edilmiştir. Bu bağlamda ülkelerin savaş ekonomisi odağında birtakım düzenlemeler içerisinde girdiklerini söylemek mümkün olmaktadır (Kentor ve Kick, 2008: 143).

20. yüzyılda meydana gelen savaşlar ve 21. yüzyılda artan terör olayları nedeniyle savunma harcamaları ülkeler özelinde çok daha fazla önem kazanmaya başlamıştır. Teknolojik gelişmeler, güvenlik, iktisadi ve jeopolitik sebeplerden dolayı farklı bölgelerde savunma harcamalarında artış gözlenmeye başlamıştır (Taş vd., 2013: 660). Diğer taraftan, milli güvenlik açısından da iç karışıklıklar ve toplumsal olaylar gibi gerekçelerle savunma harcamalarında artışlar gözlenmiş ve savunma sanayiinde önemli gelişmeler yaşanmaya başlamıştır (Ağır ve Kar, 2010: 15).

Savunma harcamaları ile ekonomik büyüme ilişkisi teorik olarak farklı biçimlerde ele alınmaktadır. Savunma harcamalarındaki artışın ekonomik büyümeyi artırıp artırmadığı konusunda teorik olarak

temel 3 farklı yaklaşım yer almaktadır. Bunlar; Klasik yaklaşım, Keynesci yaklaşım ve Neoklasik yaklaşımdır.

Klasik yaklaşım, kamu harcamaları açısından savunma harcamalarının alternatif bir maliyet taşıdığını savunmaktadır. Klasikler, askeri alanlara aktarılan kaynakların başka alanlarda kullanılmasının azalması ya da engellenmesi sebebiyle ek maliyetlere neden olabileceğini ileri sürmektedir. Savunma harcamalarının artırılmasıyla beşerî sermayenin de ekonomik büyümeye negatif katkılar yapacağı vurgulanmaktadır (Ma vd., 2015:80). Diğer yandan, kamu bütçesi açısından ele alındığında hükümetin savunma harcamalarını artırması eğitim, ulaşım, sağlık gibi diğer temel kamu hizmetlerinin azalmasına sebep olabilmekte ya da halkın refahını doğrudan düşürebilecek vergi artışlarına yol açabilmektedir (Giray, 2004:191).

Keynesci görüş, savunma harcamalarını maliye politikası kapsamında değerlendirmektedir. Dolayısıyla savunma harcamalarında meydana gelen artışların genişletici maliye politikası anlamına geldiğini ileri sürerek bu durumun ekonomik büyüme üzerinde pozitif etki yapacağını savunmaktadır. Bu yaklaşıma göre, artan savunma harcamalarının finanse edilmesi için aynı seviyede vergi artışının öngörülmesi ekonomik büyüme üzerinde harcama artışı kadar bir etki yaratacaktır (Gerace, 2002: 2).

Neoklasik yaklaşım ise savunma harcamaları ile ekonomik büyüme ilişkisini verimlilik açısından değerlendirmektedir. Neoklasikler, Klasik görüşte olduğu gibi yüksek bir alternatif maliyetin varlığından bahsetmektedir. Bu yaklaşım, beşeri sermaye verimliliğinin azalmasına odaklanmaktadır. Neoklasikler, Klasik yaklaşımdan farklı olarak savunma harcamaları artışını, diğer kamu harcamalarının yanı sıra bu harcamalarla ilişkili özel sektör yatırım harcamalarının da dışlanmasına sebep olabileceğini vurgulamaktadır (Looney, 1995: 36).

Hem Klasik ve Neoklasik yaklaşım hem Keynesci yaklaşım çerçevesinde, savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında farklı ilişkilerin olduğu ortaya konmaktadır. Savunma harcamalarında meydana gelen artışlar, yurt içinde üretim artışı ve uzun dönemde ekonomik büyümeye yol açmadığı zaman, söz konusu harcamaların savunma sanayiini geliştirme potansiyelinin düşük olduğu anlaşılmaktadır. Diğer yandan, artan savunma harcamaları, üretim artışını ve uzun dönemde ekonomik büyümeyi beraberinde getiriyorsa, söz konusu harcamalar yurtiçi savunma sanayi üretimini de olumlu yönde etkilediği anlamına gelmektedir (Çetinkaya vd., 2017: 213). Böylece, savunma harcamalarının çıktılarının değerlendirilmesiyle savunma harcamalarının yurt içi savunma sanayinin gelişimi için bir politika aracı olarak kullanılabileceğini göstermektedir.

Savunma harcamalarının artması ya da azalması maliye politikası açısından, genişletici ya da daraltıcı maliye politikası olarak düşünülmektedir. Bu açıdan, savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri farklılık gösterebilmektedir (Ünsal, 2020: 26). Öyle ki ülkelerin makroekonomik denge durumu, jeopolitik konumu gibi farklılıklara sahip olmasıyla, savunma harcamaları ile ekonomik büyüme ilişkisinin hangi yönlü hareket edeceği sonucu farklı bulguları meydana getirebilmektedir. Bu etkiler çerçevesinde beklentilerin pozitif, negatif veya etkisiz olmasının tespiti hem teorik olarak hem de ampirik açıdan iktisat literatürünü zenginleştireceği düşünülmektedir. Bu çalışmada, Türkiye ekonomisine ait savunma harcamaları ve gayri safi milli hâsıla verileri kullanılarak 1960-2019 dönemi askeri harcamalar-ekonomik büyüme ilişkisi incelenmektedir. Geniş veri setinde (1960-2019) Türkiye ekonomisinde yapısal kırılmalar meydana gelmiştir. Dolayısıyla Türkiye gibiyapısal kırılmaların gerçekleştiği ülke ekonomilerinde yapısal değişmelerin dikkate alınmaması, kointegrasyon derecesinin yanlış belirlenmesine ve güvenilmeyen sonuçların elde edilmesine yol açabilmektedir. Bu sorunun çözümü için Fourier metodlarından faydalanılmıştır. Hem birim kök sürecin belirlenmesinde hem de kointegrasyonun araştırılmasında geleneksel yöntemlerden kaçınılarak söz konusu dönem gereği yapısal kırılmalı ekonometrik

testlerden yararlanılmaktadır. Alanyazında genel olarak veri seti uzunluğu dikkate alınarak geleneksel yöntemler kullanılmıştır. Ancak bu çalışmada kullanılan güncel Fourier yöntemlerinde, yapısal değişimlerin miktarı ve zamanı tespit edilecek biçimde modellere sinüs ve cosinüs fonksiyonları dahil edilmiş ve bulguların güvenilirliği artırılmıştır. Bu açıdan çalışmanın literatüre katkı sunacağı değerlendirilmektedir. Bu bölümü takip eden bölümde literatür araştırmasına yer verilmektedir. Sonrasında ampirik model, yöntem ve bulgular ortaya konmaktadır. Son olarak bulgular ışığında değerlendirmeler yapılarak politika önerileri sunulacaktır.

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi iktisat literatüründe sıkça tartışılan konulardandır. Öyle ki 2000’li yıllardan sonra dünya genelinde artan terör olayları ile birlikte öneminin daha fazla arttığı görülmektedir. Tablo 1’de savunma harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisini konu edinen seçilmiş çalışmalara yer verilmektedir.

Tablo 1: Savunma harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisini konu edinen seçilmiş çalışmalar

YAZAR/LAR	DÖNEM/ÜLKE	YÖNTEM	SONUÇ
Kinsella (1990)	1943-1989/ ABD	VAR analizi	Savunma harcamalarıyla büyüme arasında bir ilişki bulunmamaktadır.
Kollias (1997)	1954-1993 / Türkiye	VAR ve Granger	Savunma harcamaları ile büyüme arasında herhangi bir Nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.
Sezgin (2001)	1956-1994/ Türkiye	Değer-tipi çok denklemler model/ OLS, 2SLS ve 3SLS	Askeri harcamalar tasarruf ve dış ticaret üzerinde bozucu etki ortaya çıkarmadığı durumlarda ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir
Rufael-Wolde (2001)	1950–1991/ Çin	Granger nedensellik	Savunma harcamalarının büyümeye etkisi pozitifdir.
Halıcioğlu (2004)	1950-2002/ Türkiye	Johansen eşbütünlük	Askeri harcamalar ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.
Karagöl ve Palaz (2004)	1955-2000/ Türkiye	Johansen eşbütünlük, Granger nedensellik	Kısa ve uzun dönemde askeri harcamalardan ekonomik büyümeye doğru tek ve negatif yönlü nedensellik vardır
Kalyoncu ve Yücel (2006)	1956-2003/ Türkiye	VAR ve Granger nedensellik	Büyümeden savunma harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik bulunmaktadır.
Erdoğdu (2006)	1968-2004/ Türkiye	VAR ve Granger nedensellik	Savunma harcamaları arttıkça ekonomik büyümede artmaktadır.
Enimola ve Akoko (2008)	1977-2006/ Nijerya	Granger nedensellik	Büyümeden savunma harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
Yılcı ve Özcan (2010)	1950-2006/ Türkiye	Gregory-Hansen eşbütünlük analizi ve Toda-Yamamoto nedensellik	Yapısal kırılmalar altında askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmamaktadır. Diğer yandan ekonomik büyümeden askeri harcamalara doğru tek yönlü nedensellik mevcuttur.
Ozun ve Erbaykal (2011)	1949-2006/ Türkiye	ARDL eşbütünlük, Toda-Yamamoto nedensellik	Askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ve iki yönlü ilişki elde edilmiştir.

Taş vd. (2013)	1970-2008/ Türkiye	VAR ve Granger nedensellik	Ekonomik büyümeden askeri harcamalara doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
İpek (2014)	1980-2012/ Türkiye	ARDL sınır testi	Savunma harcamaları ile büyüme arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunmamaktadır.
Manchester (2017)	1947-2016/ ABD	Granger nedensellik	Savunma harcamaları ile büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
Durgun ve Timur (2017)	1970-2015/ Türkiye	VAR ve Granger nedensellik	Savunma harcamaları ile büyüme arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.
Korkmaz ve Bilgin (2017)	1961-2015/ Türkiye	Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik	Askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca iki yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
Topal (2018)	1960-2016/ Türkiye	Bayer ve Hanck (2013) standart güçlü eşbütünleşme ve Maki (2012) çoklu yapısal kırılmalı eşbütünleşme, zamanla değişen nedensellik analizi	Bayer ve Hanck (2013)'e göre askeri harcamalardaki artışlar kişi başına geliri negatif yönde etkilemektedir. Maki (2012)'ye göre ise savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmamaktadır. Ayrıca askeri harcamalardan kişi başına düşen gelire doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
Akcan (2019)	1982-2017/ Türkiye	ARDL sınır testi	Askeri harcamalar ekonomik büyüme üzerinde negatif etkide bulunmaktadır.
Kanca ve Yamak (2020)	1980 -2017/ Türkiye	ARDLs sınır testi ve Toda-Yamamoto nedensellik	Savunma harcamaları, ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilemektedir. Ayrıca, ekonomik büyüme ile savunma harcamaları arasında karşılıklı nedensellik ilişkisi elde edilmiştir.
Özer (2020)	1960-2017/ Türkiye	Fourier ADL eşbütünleşme ve Toda-Yamamoto nedensellik	Savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişki olmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca değişkenler arasında nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.

Not: EKK; En Küçük Kareler Analizini, VAR; Vektör Otoregresif Modeli, 2SLS ve 3SLS: sırasıyla iki ve üç aşamalı eşanlı denklemler tahminini ifade etmektedir.

4. VERİ SETİ, EKONOMETRİK YÖNTEM VE BULGULAR

Bu bölümde Türkiye için askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki ampirik olarak ele alınmaktadır. 1960-2019 dönemi için yıllık veriler kullanılarak Fourier yaklaşımıyla eşbütünleşme ilişkisi araştırılmıştır.

4.1. Çalışmanın Verileri

Bu çalışmada Türkiye' de 1960-2019 dönemi için askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerindeki etkisi araştırılacaktır. Bunun için kullanılacak olan model

$$GDP_t = \beta_1 + \beta_2 MILE_t + u_t$$

şeklindedir. Burada GDP, GSYİH(2010 sabit fiyatlarıyla ABD doları)'nin logaritmasını ve MILE ise askeri harcamaların(2010 sabit fiyatlarıyla ABD doları) logaritmasını ifade etmektedir. Veriler farklı veri tabanlarından elde edilmiştir. Ekonomik büyüme (GDP) verisi Dünya Bankası (World Bank, 2021) veri tabanından elde edilirken askeri harcamalar (MILE) ise Stockholm Uluslararası Barış Araştırma Enstitüsü (SIPRI) veri tabanından alınmıştır.

4.2. Çalışmanın Analiz Yöntemi

Çalışmanın bu kısmında Fourier birim kök ve Fourier eşbütünleşme analizleri yapılacak ve uzun-kısa dönem eşbütünleşme katsayı tahminleri yapılacaktır.

Ekonometrik yöntemler kullanılırken serilerin özelliklerine göre hangi yöntemin tercih edileceği belirlenmektedir. Geleneksel yöntemlerin kullanıldığı çalışmalarda yapısal değişimler dikkate alınmamaktadır. Böyle bir yöntem kullanıldığı takdirde yani yapısal değişimlere sahip bir serinin yapısal değişimleri dikkate alınmadığında kointegre derecesinin yanlış belirlenmesi ve sonraki adımlarda güvenilmeyen sonuçlara neden olabileceği değerlendirilmektedir (Büberkökü, 2014: 131). Dolayısıyla geleneksel yöntemlerin kullanıldığı çalışmada ya seçilen dönem yapısal değişimi içermeyecek şekilde seçilmesi gerekir ya da kullanılacak yöntemin sağlamlık testiyle güvenilirliğinin araştırılması gerekmektedir. Başka bir deyişle Türkiye gibi birçok yapısal kırılmaların yaşandığı örneklem döneminde ekonometrik yöntemlerin bu kırılmaları dikkate alması gerekmektedir (Örnek ve Türkmen, 2019: 123).

4.2.1. Fourier durağanlık testleri

Becker vd. (2006) tarafından geliştirilen Fourier KPSS birim kök testi sadece ani şokları değil bunun yanı sıra şokların aniden meydana gelip kaybolmayacağını ileri sürerek yavaş değişimleri de dikkate almaktadır. Bu durum, modele

$$y_t = X_t' \beta + Z_t' + r_t + \varepsilon_t$$
$$r_t = r_{t-1} + u_t$$

şeklinde aktarılmış ve veri oluşturma süreci takip edilmiştir. Burada ε_t birim kök içermeyen hata terimini, u_t u'nun varyansla ilişkisiz ancak benzer dağılıma sahip kalıntıları göstermektedir. $Z_t = \left[\sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right), \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) \right]$ şeklinde trigonometrik fonksiyona sahip bir vektördür. Burada t trendi, T zaman boyutunu, k frekans değerini ifade etmektedir.

Durağanlık analizi için gerekli olan test istatistiği

$$y_t = a_0 + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t$$

şeklindeki düzey durağanlık veya

$$y_t = a_0 + \beta_t + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t$$

şeklindeki trend durağanlık modellerden biri koşuluyla hata terimleri elde edilmekte ve hipotez sınanmaktadır. Test istatistiği

$$\tau_\mu(k) = \frac{1}{T^2} \frac{\sum_{t=1}^T \check{S}_t(k)^2}{\check{\sigma}^2}$$

biçiminde hesaplanabilmektedir. Burada,

$$\check{S}_t(k) = \sum_{t=1}^T \check{e}_j$$

şeklinde tanımlanmaktadır. Eğer veri türetme süreci lineer olmayan trend içermiyorsa normal KPSS birim kök analizi tercih edilmekte ve Becker vd. (2006) lineer trend yoktur temel hipotezini

$$F_i(k) = \frac{(SSR_0 - SSR_1)/2}{SSR_1/(T - q)}$$

şeklindeki F testi ile belirlemeyi önermektedir. Burada SSR_0 ve SSR_1 kalıntı kareler toplamını ve q bağımsız değişkeni ifade etmektedir. F testinin gücü modele dahil edilen trigonometrik fonksiyonlu değişkenlerin anlamlılığını göstermektedir. Dolayısıyla F testi sonuçlarına göre eğer temel hipotez reddedilemiyorsa KPSS test istatistiğini verecek ve yorum yapılacaktır.

Türkiye için gerçek enerji fiyatlarının büyüme üzerindeki etkisini araştırmak için öncelikle değişkenler için durağanlık testleri yapılmıştır. Fourier KPSS ve KPSS birim kök testlerinden hangisinin tercih edileceğini trigonometrik değişkenlerin anlamlılığı belirleyecektir. Bunun için F test istatistik değeri kullanılacaktır. Eğer F test istatistik değeri kritik değerlerden büyük ise Fourier KPSS durağanlık testi aksi halde ise standart KPSS durağanlık testi kullanılacaktır.

Değişkenlere ait Fourier KPSS ve KPSS durağanlık test sonuçları Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: FKPSS ve KPSS durağanlık test sonuçları

Değişken	Düzyey				
	Frekans	MİNSSR	FKPSS	KPSS	F-Testi
GDP	1	2.884	0.472	0.967***	0.795
MILE	1	2.025	0.460	0.916***	0.628
Değişken	Birinci Fark				
	Frekans	MİNSSR	FKPSS	KPSS	F-Testi
GDP	3	0.015	0.080	0.058	0.135
MILE	3	0.125	0.220	0.095	0.252

Not: F testi için kritik değerler %1=6.730, %5=4.929, %10=4.133, Fourier KPSS testi için kritik değerler %1=0.2709, %5=0.1696, %10=0.2709, KPSS testi için kritik değerler %1=0.739, %5=0.463, %10=0.347 şeklindedir.

Tablo 2 incelendiğinde F testi istatistiği kritik değerlerden küçük olduğundan yani trigonometrik fonksiyonların anlamsız bulunmasından dolayı standart KPSS test sonuçları yorumlanacaktır. Standart KPSS test sonuçlarına göre düzey değerlerinde ekonomik büyüme (GDP) ve askeri harcamaların (MILE) test istatistikleri %1 önem seviyesinde kritik değerlerden büyük olduğu için “seri durağandır” olan temel hipotez reddedilmektedir. Dolayısıyla seriler Standart KPSS birim kök testlerine göre düzey değerlerinde durağan değildir.

Modeldeki her iki değişken de düzey değerlerinde durağan olmadıkları için birinci farkları alınarak tekrardan durağanlıkları sınanmıştır. Farkı alınmış iki değişkende de trigonometrik fonksiyonlara sahip değişkenlerin anlamlılığını belirleyen F test istatistik değeri kritik değerlerden küçük olduğu için Standart KPSS test sonuçları yorumlanacaktır. KPSS test sonuçlarına göre her iki değişkenin test istatistik değerleri kritik değerlerden küçük olduğundan *seri durağandır* temel hipotezi

reddedilememektedir. Dolayısıyla her iki değişken de birinci farkı alındıktan sonra durağan hale gelmektedir.

4.2.2. Fourier eşbütünleşme testi

Tsong vd. (2016) geliştirmiş oldukları eşbütünleşme testinde fourier fonksiyonlarını kullanarak diğer eşbütünleşme testlerinin tersine olarak temel hipotezinde eşbütünleşik ilişkinin bulunduğunu analiz etmektedir.

Tsong vd. (2016) geliştirdikleri fourier eşbütünleşme testinde

$$y_t = d_t + x_t' \beta + \mu_t$$

şeklindeki model üzerinden analizlerini gerçekleştirilir. Burada $\mu_t = y_t + u_{1t}$, $y_t = y_{t-1} + v_t$ ve $x_t = x_{t-1} + u_{2t}$ şeklindedir. v_t vey t sıfır ortalamaya sahip; ancak y_t rassal yürüyüş sürecini, y_t ve x_t birinci farkta durağanlığı ifade etmektedir. d_t ise sabitli model için

$$d_t = \delta_0 + f_t$$

sabitli ve trendli model için ise

$$d_t = \delta_0 + \delta_1 t + f_t$$

biçiminde ifade edilebilir. İşte burada f_t fonksiyonu trigonometrik ifadelere sahip

$$f_t = a_k + \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \beta_k \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right)$$

şeklinde bir Fourier fonksiyonudur. Burada k frekansı, t trendi, T zaman boyutunu ifade etmektedir. Buradaki trigonometrik fonksiyonları F testi aracılığıyla anlamlı bulunması durumunda Fourier SHIN testi aksi halde ise SHIN eşbütünleşme testi yorumlanacaktır. Fourier SHIN ve SHIN eşbütünleşme testleri yapılmış ve Tablo 3'te gösterilmiştir. Bu testler de öncelikle trigonometrik terimlerin anlamlılığı için F test istatistik değerlerine göre yorum yapılacaktır. Eğer F test istatistik değeri kritik değerlerden büyük ise Fourier SHIN sonuçları yorumlanacak; aksi halde SHIN değerleri yorumlanacaktır.

Tablo 3: FSHIN ve SHIN eşbütünleşme testi sonuçları

Frekans	MİN SSR	FSHIN	SHIN	F-Testi
1	0.098	0.079	0.286	14.375

Not: F testi için kritik değerler %1=5.774, %5=4.066, %10=3.352, Fourier SHIN testi için kritik değerler %1=0.095, %5=0.124, %10=0.198, SHIN testi için kritik değerler %1=0.553, %5=0.314, %10=0.231 şeklindedir.

Tablo 3 incelendiğinde F test istatistik değeri kritik değerlerden %1 önem seviyesinde büyük olduğu için Fourier SHIN değerleri yorumlanacaktır. Fourier SHIN test istatistiği %1 anlamlılık düzeyinde kritik değerden küçük olduğu için "eşbütünleşme vardır" temel hipotezi reddedilememektedir. Yani Türkiye için ekonomik büyüme ile askeri harcamalar arasında eşbütünleşme ilişkisi bulunmaktadır.

4.2.3. Eşbütünleşme katsayılarının tahmini

SHIN eşbütünleşme test sonucuna göre değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki bulunduğu için katsayı tahmini yapılacaktır. Bunun için Phillips ve Hansen (1990) tarafından geliştirilen ve bağımsız değişkenler ile hata terimi arasındaki ilişki ve içsellik sorunundan dolayı meydana gelebilecek sapmaların giderilmesini sağlayan FMOLS ile Stock ve Watson (1993) tarafından geliştirilen DOLS tahmincisi kullanılacaktır (Mehmood vd., 2014: 9).

Modelde eşbütünleşme ilişkisi bulunmuş ve uzun-kısa dönem katsayı tahmini için FMOLS ve DOLS yapılmış ve tahmin sonuçları Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4: FMOLS ve DOLS uzun dönem katsayı tahmin sonuçları

BD	FMOLS				DOLS			
	MILE	C	SIN	COS	MILE	C	SIN	COS
GDP	1.220*** (0.094)	-0.723 (0.940)	-0.022 (0.034)	0.085*** (0.025)	1.197*** (0.095)	-0.479 (0.956)	-0.028 (0.034)	0.100*** (0.027)

Not:*(%10), **(%5), ***(%1) düzeyinde anlamlılık seviyeleridir ve BD ile bağımlı değişken ifade edilmektedir.

Tablo 4'te FMOLS ve DOLS sonuçlarına göre Türkiye için askeri harcamalarda meydana gelen %1'lik bir artış ekonomik büyümeyi sırasıyla %1.22 ve %1.20 oranında artırmaktadır. Dolayısıyla Türkiye için 1960 sonrası yapılan askeri harcamaların ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olduğu elde edilmiştir. Bulgular literatürdeki Sezgin (1997), Atesoğlu (2002), Halıcioğlu (2004), Yıldırım vd. (2005) ve Kollias vd. (2007)'nin çalışma sonuçlarıyla uyumludur.

Modelde kısa dönem katsayı tahmini yapılarak FMOLS ve DOLS hata düzeltme modeli koşulmuş ve sonuçlar Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5: FMOLS ve DOLS kısa dönem katsayı tahmin sonuçları

BD	FMOLS			DOLS		
	ECTt-1	ΔMILE	C	ECTt-1	ΔMILE	C
ΔGDP	-0.030*** (0.010)	0.058*** (0.015)	0.019*** (0.001)	-0.029** (0.011)	0.198*** (0.044)	0.017*** (0.001)

Not:*(%10), **(%5), ***(%1) düzeyinde anlamlılık seviyeleridir ve BD ile bağımlı değişken ifade edilmektedir.

Tablo 5 incelendiğinde kalıntılar arasındaki uzun dönemli ilişkiyi ifade eden hata düzeltme terimi (ECT) katsayısı negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olarak teorik beklentiye uygun olarak bulunmuştur. Dolayısıyla bu durum ekonomik büyüme ile askeri harcamalar arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu doğrulamaktadır. ECT terimi düzeltme oranını belirtir ve değişkenlerin uzun dönemde dengeye ne kadar hızlı döndüğünü gösterir. Böylece ECT teriminin katsayısı FMOLS (-0.030) ve DOLS (-0.029) modellerine göre, t-1 dönemindeki bir varyantın sırasıyla yaklaşık %0.03 ve %0.03'ünün t döneminde (bir dönem veya yıl içerisinde) düzeltileceğini gösterir.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ekonomik büyüme, ülke ekonomilerinde en önemli makroekonomik hedeflerden birisini oluşturmaktadır. Ancak bu hedef sadece büyümenin gerçekleşmesi olarak değil ayrıca bu durumun sürdürülebilir olmasını da içermektedir. Sürdürülebilir ya da istikrarlı büyümenin gerçekleşmesi için emek ve sermaye gibi üretim faktörlerinin yanında teknoloji ve bilgi-bilişim sektöründeki gelişmeler de önemli görülmektedir. Savunma sanayiinde meydana gelen gelişmeler; üretimi, istihdamı artırması ve teknolojinin içselleştirilmesi sürecini başlatabilmektedir. Artan savunma harcamaları yurtiçinde üretim artışı meydana getirerek uzun dönemde ekonomik büyümeye katkı verebilmektedir. Çalışmada savunma harcamaları ile ekonomik büyüme ilişkisi 1960-2019 dönemi verileri aracılığıyla araştırılmıştır. Bu amaçla FKPSS ve KPSS durağanlık testleri ile değişkenlerin durağanlığı test edilmiş ve uzun dönem ilişkisinin varlığı Fourier SHIN ve SHIN eşbütünleşme testleri

ile araştırılmıştır. Eşbütünleşme katsayı tahmini ise FMOLS ve DOLS tahmincileri aracılığıyla elde edilmiştir. Türkiye’de, iç ve dış güvenlik sorunlarının en aza indirilmesi ve aynı zamanda ekonomik büyümenin de ikinci plana atılmaması önemli görülmektedir. Çalışma bulguları, Türkiye’de hem kısa hem de uzun dönemde savunma harcamalarında meydana gelen artışın ekonomik büyümeyi artırdığını göstermektedir. Bu sonuç, savunma harcamalarının savunma sanayii geliştirme potansiyelinin yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Bu durum, özellikle jeopolitik konumu ve bazı toplumsal olayların çevresinde yer alan Türkiye’nin savunma harcamaları ile sadece milli güvenlik sorununu değil ayrıca yüksek büyüme hedeflerini de birlikte gerçekleştirebileceğini göstermektedir. Elde edilen sonuçlar, askeri harcamalarının yurtiçi savunma sanayii gelişimi için bir politika aracı olarak kullanılabilirliğini ortaya koymaktadır. Bu çalışmayı takip eden çalışmalarda, savunma harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi teknolojik gelişmedeki atılımları ve yüksek ekonomik potansiyele sahip olan E-7 ülkeleri için incelenebilir. Böylece E-7 ülkeleri ile Türkiye arasında karşılaştırmalı analizler yapılarak politika önerileri ortaya konulabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Ağır, H. ve Kar, M. (2010). Terörizmin Makroekonomik Sonuçları Üzerine Bir Değerlendirme. Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, 47(539), 13-32.
- Akcan, A. T. (2019). Türkiye’de Yatırım ve Askeri Harcamalarının Ekonomik Büyüme Etkisi: 1982-2017 ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 15(2), 359-369.
- Arasıl, Ö. (1993). Türkiye’de Bütçe Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri. IX. Türkiye Maliye Sempozyumu, Mersin/Türkiye.
- Atesoglu, H. S. (2002). Defense Spending Promotes Aggregate Output in the United States--Evidence from Cointegration Analysis. Defence and Peace Economics, 13(1), 55-60.
- Atilla, Y., ve Kök, R. (2020). Askeri Harcamaların İktisadi Büyüme Etkisi: Sistem GMM Yaklaşımı. İzmir İktisat Dergisi, 35(2), 299-316.
- Ayla, D. (2020). D-8 Ülkelerinde Askeri Harcamalar ve Ekonomik Büyüme Üzerine Panel Veri Analizi. Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 4(1), 141-169.
- Becker, R., Enders, W., ve Lee, J. (2006). A Stationarity Test in the Presence of an Unknown Number of Smooth Breaks. Journal of Time Series Analysis, 3(5): 381-409.
- Büberkökü, Ö. (2014). Yükselen Piyasa Ekonomilerinde Uluslararası Satın Alma Gücü Paritesi: Panel Koentegrasyon Testlerinden Kanıtlar. BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi, 8(1), 117-139.
- Çetinkaya, M., Çetinkaya, A. T., ve Aksoy, E. (2017). Askeri Harcamalar Özelinde Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 17(33), 210-225.
- Durgun, Ö., ve Timur, M. C. (2017). Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Analizi. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 54, 126-137.
- Enimola, S. S., ve Akoko, A. (2008). Defense Expenditure and Economic Growth: The Nigeria Experience 1977-2006. Department of Economics. Adekunle Ajasin University P.M.B 001.
- Erdoğdu, O. S. (2006). Political Decisions and Growth. [Http://Mpra.Ub.Unimuenchen.De/2520/1/MPRA Paper 2520](http://Mpra.Ub.Unimuenchen.De/2520/1/MPRA_Paper_2520), (Erişim Tarihi: 25.02.2021).
- Gerace, M. P. (2002). US Military Expenditure and Economic Growth: Some Evidence from Spectral Methods. Defence and Peace Economics (13), 1-11.
- Giray, F. (2004). Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 5(1), 181-199.
- Halıcıoğlu, 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.
- İpek, E. (2014). Savunma Harcamalarının Seçilmiş Makroekonomik Değişkenler Üzerine Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 14(3), 113-125.
- Kalyoncu, H., ve Yücel, F. (2006). An Analytical Approach on Defense Expenditure and Economic Growth: The Case of Turkey and Greece. Journal of Economic Studies, 33(5), 336-343.
- Kanca, O., ve Yamak, R. (2020). Türkiye Ekonomisi Açısından Benoit Hipotezinin Testi. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 19(3), 823-839.

- 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.
- Kentor, J., ve Kick, E. (2008). Bringing the Military Back in: Military Expenditures and Economic Growth 1990 to 2003. *Journal of World- Systems Research*, 14(2), 142-172.
- Kinsella, D. (1990). Defence Spending and Economic Performance in The United States: A Casual Analysis. *Defence Economics*, 1(4), 295-309.
- KNOEMA. (2021). Military Expenditure Online Database. <Https:// Www.Knoema.Com>, (Erişim Tarihi: 06.02.2021).
- Kollias, C. (1997). Defence Spending and Growth in Turkey 1954-1993: A Causal Analysis. *Defence and Peace Economics*, 8(2),189-204.
- Kollias, C., Mylonidis, N., ve Paleologou, S. M. (2007). A Panel Data Analysis of the Nexus Between Defence Spending and Growth in The European Union. *Defence and Peace Economics*, 18(1), 75-85.
- Korkmaz, Ö., ve Bilgin, T. (2017). Askeri Harcamalar ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri'nin Karşılaştırmalı Analizi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (18), 289-316.
- Looney, R. E. (1995). *The Economics of Third World Defence Expenditures. Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis*, 72, JAI Press, London.
- Ma, J., Yıwen J., ve Xiao, X. (2015). The Relationship Between Military Expenditures and Economic Growth a Case Study of the United States, Russia, Japan, India and China. *Review of The Air Force Academy*, 2(29), 79-90.
- Manchester, C. (2017). The Relationship Between Defense Expenditures and Economic Growth: A Granger Causality Approach. (Erişim Tarihi: 22.03.2021).
- Mehmood, B., Feliceo, A. ve Shahid, A. (2014). What Causes What? Aviation Demand and Economic Growth in Romania: Cointegration Estimation and Causality Analysis. *Romanian Economic and Business Review*, 9, 21-34
- Örnek, İ. ve Türkmen, S. (2019). Gelişmiş ve Yükselen Piyasa Ekonomilerinde Çevresel Kuznets Eğrisi Hipotezi'nin Analizi. *Ç. Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 28(3), 109-129.
- Özer, M. O. (2020). Savunma Harcamaları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Türkiye için Bir Fourier Eşbütünleşme Testi Uygulaması. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 23(1), 186-197.
- Ozun, A., ve Erbaykal, E. (2011). Further Evidence on Defence Spending and Economic Growth in NATO Countries. *Koç University-TUSIAD Economic Research Forum Working Paper Series No.1119*.
- Phillips, P., ve Hansen, B. (1990). Statistical Inference in Instrumental Variables Regression with I(1) Processes. *Review of Economic Studies*, 57, 99-125.
- Rufael-Wolde, Y. (2001). Causality Between Defence Spending and Economic Growth-The Case of Mainland China: Acomment. *Journal of Economic Studies*, 28(3), 227-230.
- Sezgin, S. (1997). Country Survey X: Defence Spending in Turkey. *Defence and Peace Economics*, 8(4), 381-409.

- Sezgin, S. (2001). An Empirical Analysis of Turkey's Defense-Growth Relationships with Multi-Equation Model. *Defence and Peace Economics*, 12, 69-86.
- SIPRI. (2021). Stockholm International Peace and Research Institute Database, (Erişim: 20.01.2021).
- Stock, J. H., ve Watson, M. W. (1993). A Simple Estimator of Cointegrating Vectors in Higher Order Integrated Systems. *Econometrica*, 61(4), 783-820.
- Taş, S., Örnek, İ., ve 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.
- Topal, M. H. (2018). Türkiye'de Askeri Harcamalar ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Bir Analizi (1960-2016). *Maliye Dergisi*, 174, 175-202.
- Tsong, C.C., Lee, C.F., Tsai, L.J., ve Hu, T.C. (2016). The Fourier Approximation and Testing for the Null of Cointegration. *Empirical Economics*, 51(3), 1085-1113.
- Türkmen, S., Ağır, H. ve Günay, E. (2019). Seçilmiş OECD Ülkelerinde Ar-Ge ve Ekonomik Büyüme: Panel Eşbütünleşme Yaklaşımından Yeni Kanıtlar. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 14(2), 89-101.
- Ünsal, M. E. (2020). G7 Ülkelerinde Askeri Harcamalar ve Ekonomik Büyüme: Panel Veri Analizi. *The Journal of Social Science*, 4(7), 25-33.
- World Bank. (2021). World Development Indicators Online Database. <<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>>, (Erişim Tarihi: 06.02.2021).
- Yılcı, V. ve Özcan, B. (2010). Yapısal Kırılmalar Altında Türkiye için Savunma Harcamaları ile GSMH Arasındaki İlişkinin Analizi. *C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 11(1), 21-33.
- Yıldırım, J., Sezgin, S., ve 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.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

Revisiting of The Relationship Between Defense Expenditures and Economic Growth in Turkey: A Fourier Approach

1. Introduction

After the Cold War, important structural transformations were experienced in the world economy. In this period, many economic, social and political changes occurred, in which the neo-liberalism-oriented order understanding was generally accepted. In this process, the understanding of social welfare and peace has been adopted. Thus, significant decreases were observed in military expenditures in the 1990s. However, it was observed that this decreasing trend soon reversed. It has been observed that there is an increasing trend in military expenditures and it is shaped by the incentives of countries to take precautions against any security risk that may occur. In this process, it has been determined that not only developed countries but also developing economies attach special importance to military expenditures.

2. Data Set and Method

In this study, the effect of military expenditures on economic growth will be investigated for the period of 1960-2019 in Turkey. The model to be used for this

$$GDP_t = \beta_1 + \beta_2 MILE_t + u_t$$

Here, GDP is the logarithm of GDP (in 2010 fixed prices in US dollars) and MILE is the logarithm of military expenditures (in 2010 US dollars in fixed prices). Data were obtained from different databases. Economic growth (GDP) data is obtained from the world bank (World Bank, 2021) database, while military expenditures (MILE) are obtained from the Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI). In the study, Fourier unit root and Fourier cointegration analyzes will be made and long-short term cointegration coefficient estimates will be made. In this context, Tsong et al. (2016) used fourier functions in the cointegration test they developed.

3. Empirical Findings

Since both variables in the model were not stationary in their level values, their stationarity was tested again by taking their first difference. Standard KPSS test results will be interpreted, since the statistical value of the F test, which determines the significance of the variables with trigonometric functions, is less than the critical values in both the differenced variables. According to the KPSS test results, since the test statistics values of both variables are smaller than the critical values, the basic hypothesis of the series is stationary cannot be rejected. Therefore, both variables become stationary after taking the first difference.

Table 1:FSHIN and SHIN cointegration test results

Frequency	MİN SSR	FSHIN	SHIN	F-Test
1	0.098	0.079	0.286	14.375

Note: Critical values for F test 1%=5.774, 5%=4.066, 10%=3.352, Critical values for Fourier SHIN test 1%=0.095, 5%=0.124, 10%=0.198, critical values for SHIN test 1% =0.553, 5%=0.314, 10%=0.231.

When Table 1 is examined, Fourier SHIN values will be interpreted since the F test statistical value is greater than the critical values at the 1% significance level. Since the Fourier SHIN test statistic is less than the critical value at the 1% significance level, the basic hypothesis of cointegration cannot be

rejected. In other words, there is a cointegration relationship between economic growth and military expenditures for Turkey.

Table 2:FMOLS and DOLS long-term coefficient estimation results

	FMOLS				DOLS			
BD	MILE	C	SIN	COS	MILE	C	SIN	COS
GDP	1.220*** (0.094)	-0.723 (0.940)	-0.022 (0.034)	0.085*** (0.025)	1.197*** (0.095)	-0.479 (0.956)	-0.028 (0.034)	0.100*** (0.027)

Note: *(10%), **(5%), ***(1%) are levels of significance and BD is expressed as dependent variable.

According to FMOLS and DOLS results in Table 2, a 1% increase in military expenditures for Turkey increases economic growth by 1.22% and 1.20%, respectively. FMOLS and DOLS error correction model were run by making short-term coefficient estimation in the model and the results are shown in Table 3.

Table 3:FMOLS and DOLS Short-Term Coefficient Estimation Results

	FMOLS			DOLS		
BD	ECTt-1	ΔMILE	C	ECTt-1	ΔMILE	C
ΔGDP	-0.030*** (0.010)	0.058*** (0.015)	0.019*** (0.001)	-0.029** (0.011)	0.198*** (0.044)	0.017*** (0.001)

Note: *(10%), **(5%), ***(1%) are levels of significance, and BD is expressed as dependent variable.

When Table 3 is examined, the Error correction term (ECT) coefficient, which expresses the long-term relationship between the residues, was found to be negative and statistically significant, in accordance with the theoretical expectation. Therefore, this situation confirms that there is a long-run relationship between economic growth and military expenditures. The term ECT denotes the rate of correction and indicates how quickly the variables return to equilibrium in the long run. Thus, the coefficient of the ECT term indicates that according to the FMOLS (-0.030) and DOLS (-0.029) models, approximately 0.03% and 0.03% of a variant in the t-1 period will be corrected in the t period (within a period or year), respectively.

4. Discussion and Conclusion

The findings show that the increase in defense expenditures in both the short and long term increases the economic growth in Turkey. This result reveals that defense expenditures have a high defense industry development potential. This situation shows that not only the national security problem but also high growth targets can be realized at the same time, especially with the defense expenditures of Turkey, which is located around its geopolitical position and some social events. In Turkey, where it is important to attract foreign direct investment, it is considered important to minimize internal and external security problems and not to put economic growth into the background. Empirical findings show that military expenditures can be used as a policy tool for domestic defense industry development.

Varlık Fiyatlarında Spekülatif Fiyat Baloncuklarının Sağ Kuyruklu ADF Yöntemiyle Analizi

Mert URAL¹

Özet

Bu çalışmanın temel amacı, ekonomik göstergeler üzerinde önemli etkiye sahip olan ve son dönemde üzerlerinde çokça durulan çeşitli varlık fiyatlarında fiyat baloncuklarını araştırmaktır. Bu kapsamda emtia olarak Brent ham petrol (XBR), kıymetli maden olarak altın (XAU) ile hisse senedi olarak GameStop Corp (GME) fiyatlarında baloncukların varlığını GSADF sınamalarıyla araştırmak, ayrıca fiyat baloncuğu başlangıç ve bitiş tarihlerini belirlemek hedeflenmiştir. Bu amaçla, fiyat baloncuklarının varlığı ve gelişme dönemleri Phillips, Shi ve Yu (2015) tarafından geliştirilen özyinelemeli bir Sağ Kuyruklu (Right Tailed) Genelleştirilmiş Supremum Artırılmış Dickey Fuller Testi (GSADF) tahminlenerek belirlenmiştir. Çalışmada 02.01.2020-27.10.2021 tarihleri arasındaki USD bazlı olarak Brent ham petrol (XBR), Altın (XAU) ve Game Stop Corp (GME) hisse senedi günlük kapanış fiyatları kullanılmıştır. Elde edilen ampirik bulgular doğrultusunda Altın (XAU) fiyatlarında sadece 21.07.2020-11.08.2020 döneminde fiyat baloncuğu olduğu tespit edilmiştir. Analiz dönemi itibarıyla Brent Petrol (XBR) fiyatlarında özellikle her yıl Mart ayında bir fiyat baloncuğu olduğu gözlenmiştir. GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyatlarında Ocak 2021 itibarıyla yaşanan spekülatif fiyat baloncuğunun en uzun süren ve en şiddetlisi olduğu anlaşılmıştır. Analize konu edilen varlık fiyatlarında oluşan fiyat baloncukları için ortak bir tarih ve/veya tarih aralığı söz konusu değildir.

Anahtar kelimeler: Fiyat baloncukları, RTADF, GSADF

JEL kodu: C58, G10, E60

Analysis of Speculative Price Bubbles in Asset Prices Using the Right-Tailed ADF Method

Abstract

The main purpose of this study is to investigate price bubbles in various asset prices, which have a significant impact on economic indicators and have been frequently emphasized recently. In this context, the paper aims to investigate the presence of price bubbles in Brent crude oil (XBR) as commodity, Gold (XAU) as precious metal and GameStop Corp. (GME) as stock prices with GSADF tests, as well as to determine date stamps of the price bubbles. For this purpose, the existence and development periods of price bubbles were determined by estimating a recursive Right Tailed Generalized Supremum Augmented Dickey Fuller Test (GSADF) developed by Phillips, Shi and Yu (2015). Daily closing prices of Brent crude oil (XBR), Gold (XAU) and Game Stop Corp (GME) stocks on USD basis between 02.01.2020-27.10.2021 were used in the study. In line with the empirical findings obtained, it has been determined that there is a price bubble in Gold (XAU) prices only in the period of 21.07.2020-11.08.2020. As of the analysis period, a price bubble has been observed in Brent Oil (XBR) prices, especially in March every year. It has been understood that the speculative price bubble in GameStop Corp (GME) stock prices as of January 2021 is the longest and most severe. There is no common date and/or date range for the price bubbles in the asset prices subject to the analysis.

Keywords: Price bubbles, RTADF, GSADF

JEL Codes: C58, G10, E60

ATIF ÖNERİSİ (APA): Ural, M. (2022). Varlık fiyatlarında spekülatif fiyat baloncuklarının sağ kuyruklu ADF yöntemiyle analizi. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(1). 189-205. Doi: 10.24988/ije.910996

¹ Prof. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Buca / İZMİR, **EMAIL:** mert.ural@deu.edu.tr
ORCID: 0000-0003-3252-846X

1. GİRİŞ

Finansal varlık fiyatlarında meydana gelen aşırı fiyat şişkinliklerinin oluşturduğu baloncuklar ve ilerleyen dönemlerde söz konusu baloncukların patlaması ekonomik istikrarı tehdit etmektedir (Afşar ve Doğan, 2019:447). Nitekim en son 2008 küresel krizi tecrübesinde görüldüğü üzere baloncukların patlaması sonucu yaşanan finansal çöküşler, bunların ticaret ve/veya sermaye hareketleri yoluyla bulaşıcı etkileri ve nihayetinde bulaşmayı önlemek için oluşturulan büyük hacimli kurtarma paketleri bunun en ciddi göstergesidir (Ahmed, Rosser ve Uppal, 2016). Bu nedenle, varlık fiyatlarında balonlaşma davranışlarının ve zaman içindeki sıklığının araştırılması başta gelişen piyasalar olmak üzere küresel ekonomik istikrar açısından büyük önem arz etmektedir.

Varlık fiyatlarındaki hızlı ve sürekli artışlar, rasyonel kabul edilmeyen bir fiyat baloncuğu olduğunu düşündürmektedir. Fiyat baloncuğu piyasada gerçekleşen değer hızla artarak temel değerden uzaklaşması durumu olarak ifade edilmektedir (Ghosh, 2016; Hepkorucu ve Genç, 2019: 45; İskenderoğlu ve Akdağ, 2019: 1085; Diba ve Grossman, 1988: 520-530). Bu iki değer birbirine eşit olmaması risk ve belirsizliğin de giderek arttığı anlamına gelmektedir (Hu ve Oxley, 2017: 420). Fiyat baloncukları tipik olarak reel veya finansal varlık fiyatlarındaki hızlı artışlar ve bunun ardından bir çöküş ile ilişkilendirilmektedir (Malkiel, 2010: 13). Fiyat baloncukları, yatırımcıların “sürü psikolojisi” temelinde yeni alıcılar da eklenerek kendi kendini besleyen (self-sustaining) bir döngü oluşturmaktadır.

Varlık fiyat baloncuklarını talep yanlı şoklar etkilemektedir. Bir süre sonra yatırımcılar, varlık fiyatlarının en üst seviyeye ulaştığını düşünerek portföylerindeki varlıkları satmaya başlamaktadır. Bu defa ters yönde işleyen sürü psikolojisi sonucu varlık fiyatları dramatik bir şekilde hızla düşmektedir (Büyükduman, 2014: 83-84; Kansu, 2011: 22-26; Lind, 2009: 80). Bu süreç, fiyat baloncuğunun oluşması, büyümesi ve sonunda patlamasını ifade etmektedir.

Varlıkların fiyatlarında meydana gelen baloncukları tespit etmek amacıyla geleneksel olarak varyans testleri, durağanlık testleri, birim kök ve eşbütünleşme testleri yanında Chow ve CUSUM testleri önerilmektedir. Bununla birlikte son dönemde Phillips, Wu ve Yu (2011) ile Phillips Shi ve Yu (2015) çalışmalarında geliştirilen, SADF (Sup-Augmented Dickey-Fuller) ile GSADF (Generalized Sup-Augmented Dickey-Fuller) testleri fiyat baloncuklarının tespitinde yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır.

Fiyat baloncuğu dönemleri, varlık piyasası verilerinin değişen frekansları için Phillips, Shi ve Yu (2015) çalışmasında geliştirilen özyinelemeli bir sağ kuyruklu Genelleştirilmiş Supremum Artırılmış Dickey Fuller Testi (Generalized Sup-Augmented Dickey Fuller - GSADF) tahminlenerek belirlenmektedir. Özyinelemeli GSADF testi; zaman serisini başlangıçtan sona doğru tek bir düzeyde inceleyen ve benzer şekilde sağ kuyruklu dağılımları dikkate alan yöntemlerden daha detaylı incelemekte ve dolayısıyla daha fazla bilgi içermektedir. Bu durum, tüm zaman serisinde çoklu fiyat baloncuk yapısının incelenmesine olanak sunmaktadır (Hepkorucu ve Genç, 2020: 47). GSADF yöntemi hem fiyat baloncuklarının varlığını hem de bir baloncuğun başlangıç ve bitiş noktalarını yakalayan bir tarih belirleme (date stamping) stratejisine sahiptir (Phillips, Wu ve Yu, 2011: 212).

Bu çalışmanın temel amacı, ekonomik göstergeler üzerinde önemli etkiye sahip olan ve son dönemde üzerlerinde çokça durulan çeşitli varlık fiyatlarında fiyat baloncuklarını araştırmaktır. Bu kapsamda emtia olarak Brent ham petrol (XBR), kıymetli maden olarak Altın (XAU) ile son zamanlarda gündeme giren ve spekülasyon hareketleri içerdiği kabul edilen GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyatlarında baloncukların varlığını GSADF sınamalarıyla araştırmak, ayrıca fiyat balonu başlangıç ve bitiş tarihlerini belirlemek hedeflenmiştir. Melvin Capital isimli hedge fon, Covid-19 salgını sürecinde online satışlardaki artış sonucu, perakende oyun ve oyun konsolu satan GameStop şirketinin değerinin ve hisse senedi fiyatlarının düşeceği beklentisiyle Game Stop hisselerinde kısa pozisyon (short position) almaya başlamıştır. Küçük yatırımcılar ise, bunun GameStop’u batırmak için bir

operasyon olduğunu düşünerek, rasyonellikten uzak tamamen duygusal biçimde alıma (uzun pozisyon – long position) geçip GameStop hisse senetleri fiyatının yaklaşık 20 katına çıkmasına neden olmuştur. Kısa pozisyonunu, geri satın alarak kapatmak zorunda kalan Hedge fon, hisseyi açığa sattığı seviyenin çok üstündeki bir fiyattan geri almak zorunda kalmış ve ciddi zarar etmiştir. GameStop hisse senetleri fiyatı halka arz edildiği Şubat 2002’de 10,00 USD civarında iken, Kasım 2007’de 59,24 USD ile en yüksek seviyesinden sonra 2020 yılını 15,15 USD seviyesinden kapatmıştır. Ancak Ocak 2021 itibarıyla hızlı yükseliş trendine giren hisse senedi Şubat ayında tekrar değer kaybetmesine karşın Mart ayı itibarıyla 300,00 USD seviyesine yakın işlem görmeye başlamıştır. Bu hareketler özellikle 2021 yılının ilk üç ayı itibarıyla spekülasyon bir fiyat baloncuna işaret etmektedir.

Bu bağlamda, emtia olarak Brent ham petrol (XBR) fiyatlarının seçilme gerekçesi ekonomiler açısından üretimi etkileyen önemli bir maliyet ve dolayısıyla enflasyon unsuru olmasıdır. Kıymetli maden olarak Altın (XAU) fiyatlarının seçilme gerekçesi merkez bankaları tarafından görece az da olsa önemli bir uluslararası rezerv kaynağı olmasıdır. Nitekim altın fiyatlarının arz ve talep yanında ekonomik, sosyal ve politik belirsizlikler ile savaşlardan da etkileniyor olması spekülasyon fiyat baloncukları için zemin oluşturmaktadır. GameStop Corp olayı, sosyal medya platformu Reddit ortamında bir araya gelen küçük yatırımcıların bazı şirketlerin hisseleri üzerinden profesyonel yatırımcılara karşı başlattığı Wall Street’teki hisse mücadelesi olarak borsa tarihinde önemli bir yer edinmiştir. Dünya borsalarında pek çok hisse senedi işlem görmesine karşın yarattığı önemli etki nedeniyle bu çalışmada GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyatlarında fiyat baloncuklarının varlığı analiz edilmiştir. Nitekim tarihi bir manipülasyon olması, sosyal medyanın gücünü göstermesi, Beyaz Saray’ın dahi bu harekete yönelik açıklama yapmayı gerekli görmesi ve borsada benzer şirketlerin hisse senetlerine yönelik getirilen sınırlamalar başta yatırımcılar olmak üzere, araştırmacılar ve politika yapıcılar açısından da klasik bakış açısını değiştirmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde literatür incelemesi yapılmış, üçüncü bölümünde veri seti ve yöntem açıklanmıştır. Dördüncü bölümde belirlenen varlıklarda fiyat baloncuklarını tespit etmeye yönelik olarak kullanılan GSADF yönteminin analiz bulguları açıklanmış, beşinci bölümde ise sonuç ve değerlendirme yapılmıştır. Çalışmanın literatüre katkısı, küresel piyasalarda dikkatle takip edilen ve ekonomik göstergeleri ciddi anlamda etkileyen ham petrol ve altın fiyatları yanında, daha önce fiyat baloncuklarına ilişkin henüz bir araştırma yapılmamış olan GameStop Corp hisse senedi fiyatlarının analiz edilmiş olmasıdır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde hisse senedi, döviz, emtia, kıymetli maden piyasalarında, kripto para piyasalarında ve konut piyasalarındaki fiyat baloncuklarının varlığını araştırmış birçok çalışma yer almaktadır. Fiyat baloncuklarının belirlenmesi için çeşitli metodolojiler kullanılmakla birlikte, çoklu fiyat baloncuklarının belirlenmesinde son yıllarda Phillips, Shi ve Yu’nun 2015 yılında kullandığı GSADF testi ön plana çıkmıştır. Phillips, Shi ve Yu (2015) tarafından geliştirilen GSADF testini kullanan bazı çalışmalar aşağıdaki gibi gruplandırılarak sıralanmıştır:

Hisse senedi, döviz, emtia ve kıymetli maden piyasalarındaki fiyat baloncuklarını belirlemek üzere yine GSADF testini kullanan bazı çalışmalar: Bettendorf ve Chen (2013), Jiang, Wang, Chang ve Su (2015), Korkmaz, Erer ve Erer (2016), Hu ve Oxley (2017), Pavlidis, Paya ve Peel (2017), Rasekhi, Elmi ve Shahrazi (2017), Akkaya (2018), Çelik, Akkuş ve Gülcan (2019), Kılıç (2020), Gülcan, Boyacıoğlu ve Özdemir (2021) olarak belirtilebilir. Bu çalışmada da GSADF testi ile çeşitli finansal varlık fiyatlarındaki spekülasyon baloncukları araştırıldığından özellikle bu gruptaki çalışma bulguları detaylandırılmıştır. Bu çalışmalar arasında sadece tek tip finansal varlıklar seçilerek analizler yapıldığı görülmüş, varlık çeşitlendirmesi yaparak analiz gerçekleştiren bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu durum, çalışmanın bir diğer katkısı olarak vurgulanabilir.

Bettendorf ve Chen (2013), 1972:01-2012:06 dönemi için 486 aylık veri üzerinden yaptıkları analizde nominal GBPUSD döviz kurunda patlayıcı davranış sergileyen bir fiyat baloncuğu tespit etmişlerdir. Jiang, Wang, Chang ve Su (2015), 1995:07-2013:10 dönemi için yaptıkları analizde nominal USDRMB döviz kurunda 2005-2006 dönemi ve 2008 küresel finans krizi döneminde patlayıcı davranış sergileyen iki fiyat baloncuğu bulmuşlardır. Korkmaz, Erer ve Erer (2016), 2002:01-2016:05 dönemi için alternatif yatırım araçlarında ortaya çıkan fiyat baloncuklarının Borsa İstanbul 100 (BIST 100) endeks getirisi oynaklığı üzerindeki etkisi incelenmişler ve çalışmanın sonucunda, altın fiyatları ile USDTRY döviz kurunda meydana gelen artışların BIST 100 endeksi oynaklığını arttırdığı, bununla birlikte altın fiyatlarındaki balonların BIST 100 endeks oynaklığını azalttığı bulgularına ulaşmışlardır. Hu ve Oxley (2017), 1991:03-2014:12 dönemi için G10, Asya ve BRICS ülkeleri üzerine yaptıkları analizde özellikle yeni gelişen piyasalar açısından fiyat baloncuğu gerçekleşme olasılığının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Pavlidis, Paya ve Peel (2017), 24.12.1921 - 11.08.1923 dönemi günlük DEMUSD ve GBPUSD döviz kurları üzerinden gerçekleştirdikleri analizde iki dünya savaşı arasında yaşanan Alman hiperenflasyonu sırasında biri Temmuz-Ağustos 1922'de ve diğeri bir yıl sonra 1923 yaz döneminde USD döviz kurunda iki kısa süreli fiyat baloncuğu tespit etmişlerdir. Rasekhi, Elmi ve Shahrazi (2017), 2002:04-2016:03 dönemi için İran döviz piyasasında gerçekleştirdikleri analizde 2008:10-2008:12, 2012:01-2012:03 ve 2013:09-2013:11 arasında nominal döviz kurlarında fiyat baloncukları olduğunu bulgulamışlardır. Akkaya (2018), 2004:03-2004:09, 2004:12-2005:11, 2006:06-2007:06, 2010:02-2010:04, 2010:07-2010:10 ve 2012:07-2012:10 dönemlerinde Borsa İstanbul getiri endeksinde fiyat baloncukları oluştuğunu belirlemiştir. Çelik, Akkuş ve Gülcan (2019), 01.01.2010-19.02.2019 dönemi için kıymetli madenler üzerinde yapılan çalışmada, altın, gümüş ve platin fiyatlarında balona rastlanırken, paladyum fiyatında herhangi bir balonun varlığına dair kanıt bulunamamıştır. Kılıç (2020), BRICS-T (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika, Türkiye) ülke borsalarında 1994:12-2020:03 dönemi için yapılan analiz sonuçlarına göre, sadece Çin Borsasında üç farklı dönemde balonların oluşumuna dair kanıtlar elde edilmiştir. Gülcan, Boyacıoğlu ve Özdemir (2021), USD, EUR, GBP ve CNY için 03.01.2005-20.11.2019 dönemi; JPY için de 28.08.2013-20.11.2019 dönemi günlük fiyat verilerini kullandıkları çalışma sonucunda, Türkiye döviz piyasasında fiyat baloncuklarının oluşumuna yönelik bulgulara ulaşılmıştır.

Kripto para birimlerindeki fiyat baloncuklarını GSADF yöntemiyle araştıran çalışmalar: Cheung, Roca ve Su (2015), Landgraf (2016), Wei (2017), Corbet, Lucey ve Yarovaya (2018), Bouri, Shahzad ve Roubaud (2018), Ceylan, Tüzün, Ekinci ve Kahyaoğlu (2018), Zeren ve Esen (2018), Su, Li, Tao ve Si (2018), Mete, Koy ve Ersoy (2019), Hepkorucu ve Genç (2019), Enoksen, Landsnes, Lučivjanská ve Molnár (2020), Şahin (2020) olarak belirtilebilir.

Konut piyasalarındaki fiyat baloncuklarını GSADF yöntemiyle araştıran çalışmalar ise: Zeren ve Ergüzel (2015), Engsted, Hviid ve Pedersen (2015), Shi, Valadkhani, Smyth ve Vahid (2016), Escobari ve Jafarinejad (2016), Coşkun ve Jadevicius (2017), Afşar ve Doğan (2018), Evrim Mandacı ve Çağlı (2018), Hu ve Oxley (2018), İskenderoğlu ve Akdağ (2019), Gökçe ve Güler (2020), Abioğlu (2020) olarak belirtilebilir. Hem kripto para birimleri hem de konut piyasalarına ilişkin bu çalışmalarda, belirli dönemlerde spekülasyon fiyat baloncukları olduğu tespit edilmiştir.

3. VERİ VE METODOLOJİ

Çalışmada, Brent Petrol (XBR), Altın (XAU) ve GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyatlarında 2020 yılından itibaren spekülasyon baloncuklarının varlığı ve balon oluşum tarihleri, Phillips, Shi ve Yu (2015) çalışmasında geliştirilen sağ kuyruklu birim kök testi olan GSADF ile belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmada 02.01.2020-27.10.2021 tarihleri arasındaki USD bazlı olarak XBR, XAU ve GME günlük kapanış fiyatları kullanılmıştır. Veriler investing.com veri tabanından alınmıştır.

Fiyat baloncuklarının belirlenmesinde kullanılan regresyon modeli aşağıdaki gibi yazılabilir (Phillips, Shi ve Yu, 2015: 1047):

$$y_t = dT^{-\eta} + \theta y_{t-1} + \varepsilon_t, \varepsilon_t \stackrel{iid}{\sim} N(0, \alpha^2), \theta = 1 \quad (1)$$

Burada; d sabit terim, T gözlem sayısı, η katsayısı ise sabit ve $T \rightarrow \infty$ giderken kaymanın (drift) büyüklüğünü kontrol eden yerelleştirme-sınırlama katsayısıdır. Phillips, Shi ve Yu yaklaşımında boş hipotez (H_0), varlık fiyatının asimptotik olarak ihmal edilebilir bir kayma ile rassal yürüyüş süreci izlediğini varsaymakta, alternatif hipotez (H_1) altında $\theta > 1$ ise fiyatlarda oluşan balonun varlığını göstermektedir (Ceylan vd., 2018: 266-267). Denklem (1) çözümlendiğinde, $\frac{dt}{T^\eta}$ deterministik kaymayı veren aşağıdaki denklem elde edilir:

$$y_t = d \frac{t}{T^{-\eta}} + \sum_{j=1}^t \varepsilon_j + y_0 \quad (2)$$

Burada, $\eta > 0$ olduğunda kayma, doğrusal bir trende göre küçüktür. $\eta > \frac{1}{2}$ olduğunda kayma, y_t 'nin martingal bileşenine göre küçüktür. $\eta < \frac{1}{2}$ olduğunda ise, standartlaştırılmış $T^{-\frac{1}{2}} y_t$ çıktı, kayma içeren Brownian hareket gibi asimptotik olarak davranır. Çalışmada, y_t 'nin büyüklük düzeyinin pür rassal yürüyüşle aynı olduğu $\eta > \frac{1}{2}$ durumu ele alınmıştır.

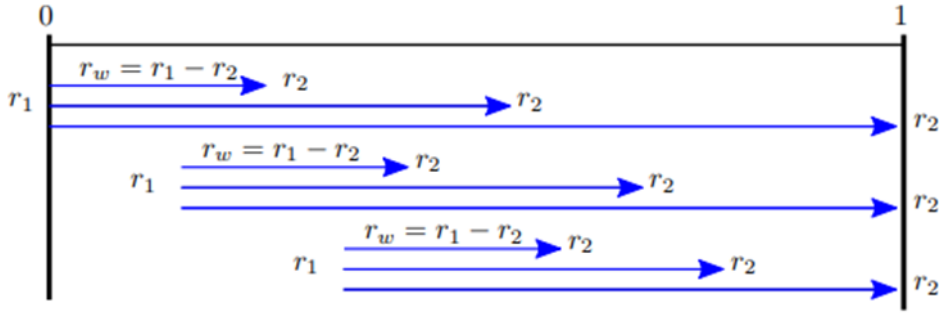
Özyinelemeli yaklaşım, durağanlık testi için kayan pencere ADF tarzı bir regresyon içerir. Kayan pencere ADF regresyon toplam örneklemin (T) r_1^{th} kısmından başlar ve r_2^{th} kısmında sona erer. Burada $r_2 = r_1 + r_w$ ve $r_w > 0$ regresyonun kısmi pencere boyutudur. $H_0: \hat{\beta} = 1$ ve $H_1: \hat{\beta} > 1$ olmak üzere, ampirik regresyon modeli şöyle yazılabilir:

$$\Delta y_t = \hat{\alpha}_{r_1, r_2} + \hat{\beta}_{r_1, r_2} y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \hat{\psi}_{r_1, r_2}^i \Delta y_{t-i} + \hat{\varepsilon}_t \quad (3)$$

Burada, k (geçici) gecikme sayısıdır. $T_w = [Tr_w]$ regresyondaki toplam gözlem sayısı olmak üzere $[.]$ tamsayı kısmını gösteren taban fonksiyonudur. Bu regresyona dayalı ADF istatistiği $ADF_{r_1}^{r_2}$ şeklinde gösterilir. Böylece, özellikle birden fazla baloncuk tespiti için bu tür kayan pencere ADF regresyon kullanıldığı anlaşılmaktadır. GSADF test istatistiğine ait asimptotik kritik değerler Monte Carlo simülasyonlarıyla belirlenmektedir.

Genelleştirilmiş Dickey Fuller (GSADF) testi, özyinelemeli bir şekilde toplam gözlem sayısının alt örneklemi üzerinde tekrarlanan ADF testi regresyonlarına dayanmaktadır. Pencere boyutu (r_w) en küçük örneklem penceresi genişliği olan r_0 'dan en büyük örneklem penceresi genişliği olan ve toplam örneklem boyutunu ifade eden 1 'e yayılmaktadır. Örneklemin başlangıç noktası r_1 olmak üzere 0 'da sabitlenmiştir. Her bir örneklemin son noktası r_2 olmak üzere pencere boyutu r_w 'ya eşittir. Örneklemin başlangıç noktası r_1 , r_0 'dan 1 'e doğru değişmektedir. 0 'dan r_2 'ye doğru çalışan bir örneklemin ADF istatistiği $ADF_0^{r_2}$ şeklinde gösterilir (Zeren ve Esen, 2018: 441). Aşağıdaki yer alan Şekil 1, örneklem aralığında kayan pencereler bağlamında GSADF sürecini göstermektedir (Caspi, 2013: 6).

Şekil 1. GSADF Test Süreci Örneklem Aralığı [0,1]



GSADF testinde, örneklemdeki başlangıç noktası sabit olmayıp başlangıç ve bitiş noktaları üzerinde kaydırılmaktadır. Böylece GSADF yöntemiyle çok sayıda baloncunun tespiti olanaklı hale gelmektedir. GSADF, doğrusal olmayan yapılar ile yapısal kırılmaları da dikkate almaktadır (Çağlı ve Mandacı, 2017: 66).

GSADF test istatistiği, bu çift yinelemede tüm uygulanabilir r_1 ve r_2 aralıklarında en büyük ADF istatistiği olarak tanımlanır ve aşağıdaki şekilde GSADF(r_0) gösterilir (Phillips, Shi ve Yu: 2015: 1049; Enoksen, Landsnes, Lucivjanská ve Molnár, 2020: 142):

$$GSADF(r_0) = \sup_{\substack{r_2 \in [r_0, 1] \\ r_1 \in [0, r_2 - r_0]}} \{ADF_{r_1}^{r_2}\} \quad (4)$$

Regresyon modeli bir sabit terim içerdiğinde ve boş hipotez (H_0), denklem (1)'de olduğu gibi asimptotik olarak ihmal edilebilir bir kayma değerine (yani, $\eta > \frac{1}{2}$ ve d sabit terim olmak üzere $dT^{-\eta}$) sahip rassal yürüyüş olduğunda GSADF test istatistiğinin limit dağılımı, W standart bir Wiener süreci ve $r_w = r_2 - r_1$ olmak üzere aşağıdaki gibi yazılabilir.

$$= \sup_{\substack{r_2 \in [r_0, 1] \\ r_1 \in [0, r_2 - r_0]}} \left\{ \frac{\frac{1}{2} r_w \left[W(r_2)^2 - W(r_1)^2 - r_w \right] - \int_{r_1}^{r_2} W(r) dr [W(r_2) - W(r_1)]}{r_w^{\frac{1}{2}} \left\{ r_w \int_{r_1}^{r_2} W(r)^2 dr - \left[\int_{r_1}^{r_2} W(r) dr \right]^2 \right\}^{\frac{1}{2}}} \right\} \quad (5)$$

Denklem (4) ve dolayısıyla denklem (5) yardımıyla hesaplanan GSADF test istatistikleri, Monte Carlo simülasyonları sonucunda hesaplanan kritik değerlerden büyükse, finansal baloncukların olmadığını iddia eden boş hipotez reddedilir (Çelik, Akkuş ve Gülcan, 2019: 943). Boş hipotezin reddedilmesi, fiyat serilerinde rasyonel baloncukların varlığına işaret etmektedir (Gökçe ve Güler, 2020: 996).

Uygulamada, r_0 'ın toplam gözlem sayısı T 'ye göre seçilmesi gerekir. Eğer T küçükse, başlangıç tahmini için yeterli gözlem olmasını sağlayacak kadar r_0 'ın büyük olması gerekir. Eğer T büyükse, r_0 daha küçük olabilir, böylece GSADF testi erken bir patlama/baloncuk olayını saptayabilir. Kapsamlı simülasyon bulgularına dayanarak minimum pencere boyutunun seçimine yönelik, $r_0 = 0,01 + \frac{1,8}{\sqrt{T}}$

şeklinde basit fonksiyonel formda bir kural önerilmektedir. Minimum pencere boyutu r_0 küçüldükçe, GSADF test istatistiğinin kritik değeri artmaktadır (Phillips, Shi ve Yu, 2015: 1050).

Baloncukların varlığı tespit edildikten sonra, baloncukların oluşum dönemleri geriye dönük SADF (Backwards sup ADF - BSADF) istatistik dizilerinden yararlanılarak belirlenmektedir. BSADF

istatistik dizileri geriye doğru (backwards) genişleyen yapıdaki örneklem için sağ kuyruklu ADF testleri uygulanarak elde edilmektedir. BSADF istatistiği ve buna bağlı olarak GSADF istatistiği sırasıyla aşağıdaki gibi yazılabilir (Caspi, 2013: 7):

$$\{BSADF_{r_2}(r_0)\}_{r_2 \in [r_0, 1]} \quad (6)$$

$$GSADF(r_0) = \sup_{r_2 \in [r_0, 1]} \{BSADF_{r_2}(r_0)\} \quad (7)$$

Elde edilen BSADF dizileri Monte Carlo simülasyonu ile hesaplanan sağ kuyruklu kritik değerler dizisiyle karşılaştırılarak balonların oluşum tarihleri belirlenmektedir (Ceylan vd., 2018: 267).

4. AMPİRİK BULGULAR

Çalışmanın ampirik bulguları tablolar ve şekiller yardımıyla sunulmaktadır. Brent Petrol (XBR), Altın (XAU) ve GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyat serileri için uygun pencere boyutları

$r_0 = 0,01 + \frac{1,8}{\sqrt{T}}$ formülüyle hesaplanmış ve sırasıyla 45, 44, 43 olarak belirlenmiştir. Nitekim T küçük

olduğundan, başlangıç tahmini için yeterli gözlem olmasını sağlayacak kadar r_0 'ın büyük olması gerektiğini doğrulamaktadır.

Tablo 1'de yer alan tanımlayıcı istatistikler genel olarak değerlendirildiğinde analiz dönemi itibarıyla tüm fiyat serileri için ortalama fiyatlar pozitif bulunmuştur. Bununla birlikte ortalama, en büyük ve en küçük değerler itibarıyla XAU en yüksek olup buna bağlı olarak oynaklık (standart sapma) değeri de en yüksek çıkmıştır. Çarpıklık katsayıları GME için pozitif olup sağ çarpık (right skewed) bir dağılım buna karşın XBR ve XAU için negatif olup sol çarpık (left skewed) bir dağılım söz konusudur. Çarpıklık katsayıları için normal dağılıma ilişkin kritik değer 0'dır ve XAU ile GME fiyat serileri için çarpıklık katsayıları 0'dan oldukça uzaktır. Basıklık katsayıları incelendiğinde, tüm finansal varlık fiyat serileri için normal dağılıma ilişkin kritik değer olan 3'ten küçüktür. Buna göre, fiyat serileri şişman kuyruk (fat tail) özelliğine sahip görülmemektedir. Çarpıklık ve basıklık katsayılarının yüksek olması fiyatlarda baloncuk olasılığını da artırmaktadır. Varlık fiyat serilerinin normal varsayımını sınanan Jarque-Bera istatistikleri incelendiğinde, XBR, XAU ve GME fiyat serilerinin normal dağılıma uymadıkları anlaşılmıştır.

Tablo 1. Tanımlayıcı İstatistikler

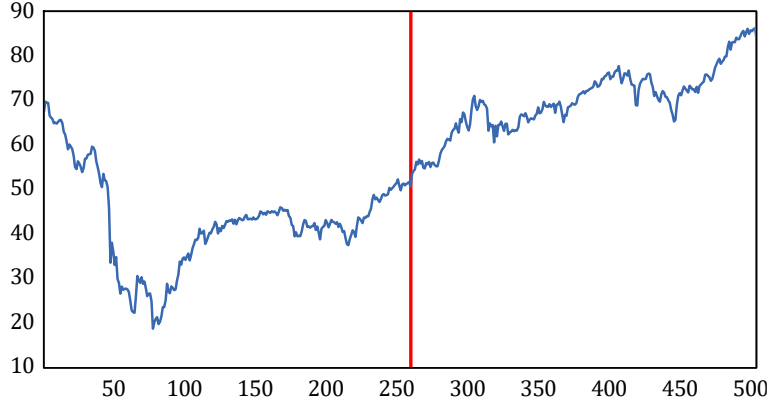
	Brent Petrol (XBR)	Altın (XAU)	GameStop Corp (GME)
Gözlem Sayısı	504	475	460
Ortalama	56,06	1.783,42	78,93
En Büyük	86,28	2.063,19	347,51
En Küçük	18,69	1.469,80	2,80
Standart Sapma	16,40	110,75	89,63
Çarpıklık	-0,225997	-0,421404	0,666077
Basıklık	2,026542	2,908999	1,875196
Jarque-Bera	24,19 (0,0000)	14,22 (0,0008)	58,26 (0,0000)

Not: Parantez içindeki değerler olasılıkları ifade etmektedir.

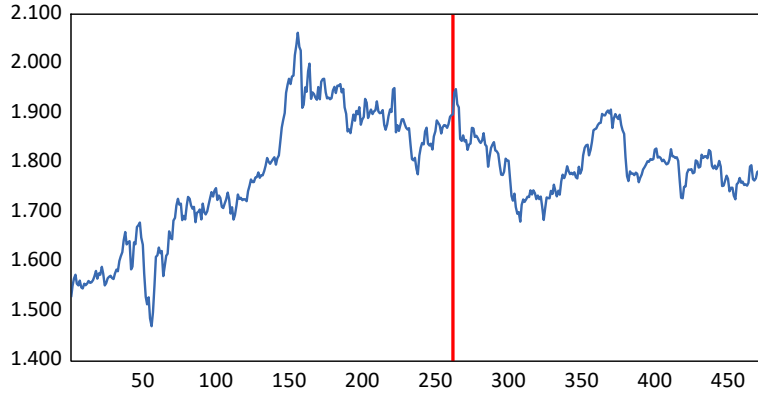
Aşağıda yer alan Şekil 2, 3 ve 4 sırasıyla Brent Petrol (XBR), Altın (XAU) ve GameStop Corp (GME) fiyat serilerine ait zaman yolu şekillerini göstermektedir. Şekillerdeki dik çizgiler 2021 yılı başlangıcını göstermektedir. Görüleceği üzere, Brent Petrol (XBR) fiyat serisi ilk olarak 22.04.2020'de ardından 30.10.2020'de ikinci yükseliş eğilimine girmiştir. 08.03.2021 ve

01.08.2021'de kısa süreli düşüşler yaşanmasına karşın Ekim 2021 itibarıyla halen yükselişini sürdürmektedir. Altın (XAU) fiyat serisi 19.03.2020'de yükseliş, 05.08.2020'de ise düşüş eğilimine girmiştir. 31.03.2021'de tekrar yükseliş eğilimi göstermesine karşın Haziran-Ekim 2021 aralığında küçük dalgalanmalar içeren yatay bir seyir izlediği söylenebilir. GameStop Corp (GME) fiyat serisi, Ocak 2021'de yükseliş, Şubat 2021'de düşüş eğilimi göstermiştir. 15.03.2021'e kadar yükselme eğilimine girmesine karşın bu tarihten sonra genel olarak düşüş eğilimi sergilemektedir.

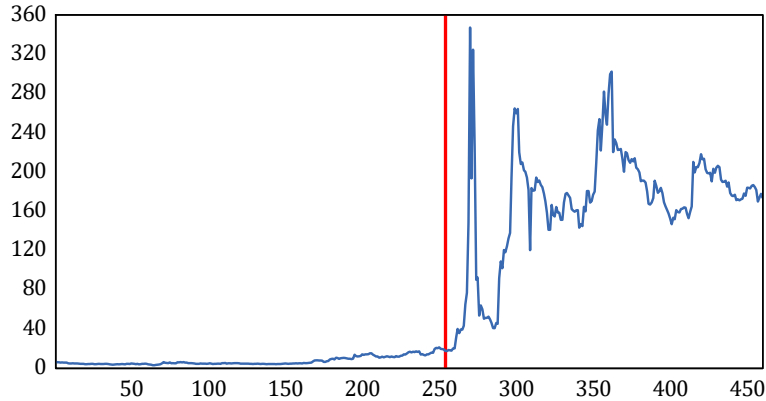
Şekil 2. Brent Petrol (XBR) Kapanış Fiyatları



Şekil 3. Altın (XAU) Kapanış Fiyatları



Şekil 4. GameStop Corp (GME) Kapanış Fiyatları



Yine Şekil 1, 2 ve 3 incelendiğinde, Brent Petrol (XBR), Altın (XAU) ve GameStop Corp (GME) fiyat serilerinde farklı dönemlerde yaşanan yükseliş eğilimlerinin bir fiyat baloncuğu olup olmadığı yanında baloncuk başlangıç ve bitiş tarihlerinin belirlenmesi önem arz etmektedir. Bu bağlamda GSADF yöntemi bir “erken uyarı” aracı niteliği sunabilir (Ceylan vd., 2018: 268).

Tablo 2, Brent Petrol (XBR), Altın (XAU) ve GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyat serileri için denklem (4) ve denklem (5)’te verilen GSADF test istatistiklerini göstermektedir. Uygun pencere boyutuna göre Monte Carlo simülasyonlarına dayalı olarak 2000 deneme ile kritik değerler elde edilmektedir. Her bir fiyat serisi için yaklaşık binlerce regresyon tahminlenmiştir (Gökçe ve Güler, 2020). Örneğin Brent Petrol (XBR) için $(504-45) \times 2.000 = 918.000$ tane regresyon tahminlenmiştir. Bu kapsamda bir GSADF testi yaklaşık 28 saatlik bir hesaplama sürecinde sonlanmıştır**. Altın (XAU) ve GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyat serilerinde %99 güven düzeyinde Brent Petrol (XBR) fiyat serisi için %90 güven düzeyinde GSADF test istatistiği kritik değerlerden büyüktür. İstatistiksel olarak 02.01.2020-27.10.2021 dönemi için Brent Petrol (XBR), Altın (XAU) ve GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyat serilerinde fiyat baloncukları olduğu anlaşılmıştır.

Tablo 2. GSADF Test İstatistiği Sonuçları

Değişken	GSADF Test İstatistiği	Pencere Boyutu	Gecikme Sayısı	Fiyat Baloncuğu
Brent Petrol (XBR)	2,028583***	45	0	VAR
Altın (XAU)	3,208440*	44	0	VAR
GameStop Corp (GME)	23,54784*	43	0	VAR

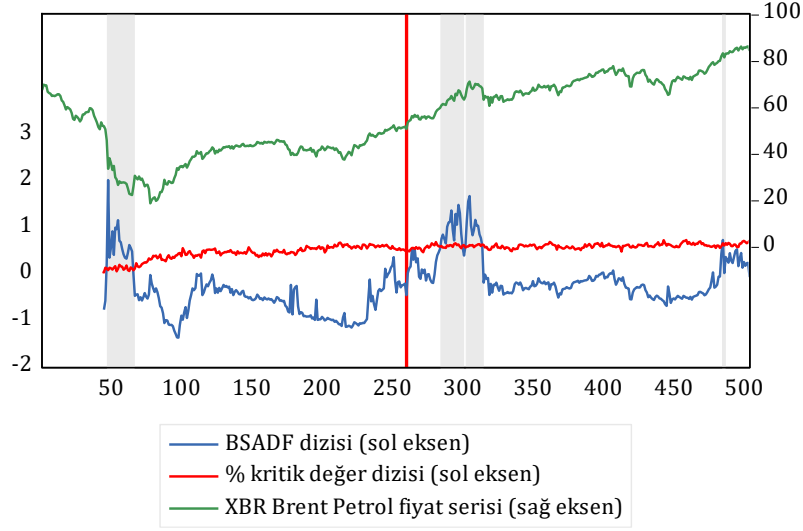
Not: *, **, *** işaretleri hesaplanan GSADF test istatistiğinin sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunduğunu ifade etmektedir. GSADF test istatistikleri için kritik değerler, %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde XBR için sırasıyla 2,890263, 2,228069, 2,024527; XAU için sırasıyla 2,805384, 2,259173, 2,025534; GME için sırasıyla 2,703558, 2,227768, 2,004786. Kritik değerler gözlem sayıları üzerinden 2000 tekrarlı Monte Carlo simülasyonları ile elde edilmiştir.

Fiyat baloncukları varlığının belirlenmesinden sonra, analiz dönemi boyunca kaç baloncuk oluştuğu ve baloncukların başlangıç-bitiş tarihleri yöntem kısmında açıklandığı üzere BSADF yöntemiyle gözlemlenebilir. BSADF dizisinin kritik değer dizisini yukarı doğru kesmesi fiyat baloncuğunun başlangıç noktasını, aşağı doğru kesmesi ise fiyat baloncuğunun bitiş noktasını gösterir. Ayrıca BSADF dizisinin kritik değer dizisinin üzerinde kalan kısmı ne kadar büyükse, spekülasyon fiyat baloncuğunun piyasaya etkisi de o derece yüksek olacaktır.

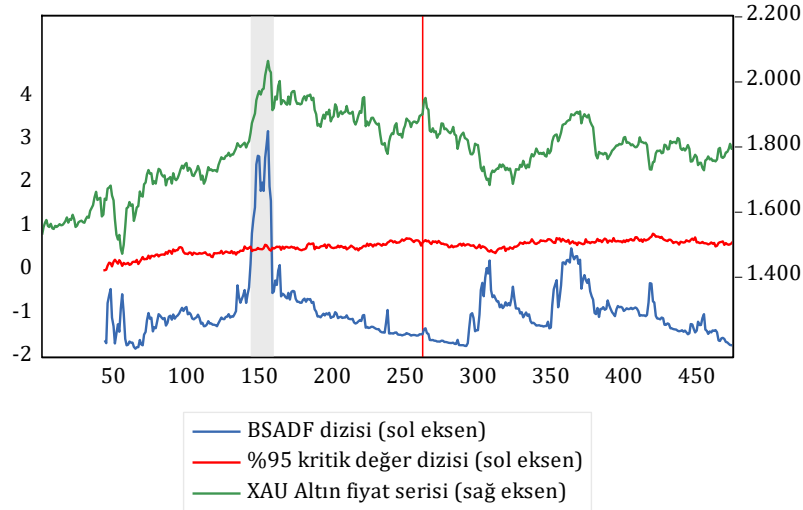
Şekil 5, 6 ve 7’de sırasıyla Brent Petrol (XBR), Altın (XAU) ve GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyat serilerinden tahmin edilen BSADF dizileri, %95 güven düzeyinde elde edilen kritik değer dizileriyle karşılaştırılmıştır. Spekülasyon fiyat baloncuklarının başlangıç ve bitiş tarihleri gölgelendirilerek gösterilmiştir.

** Intel Core i7-10510U CPU @ 1.80GHz - 2.30 GHz, 16 GB ram içeren bilgisayar kullanılmıştır.

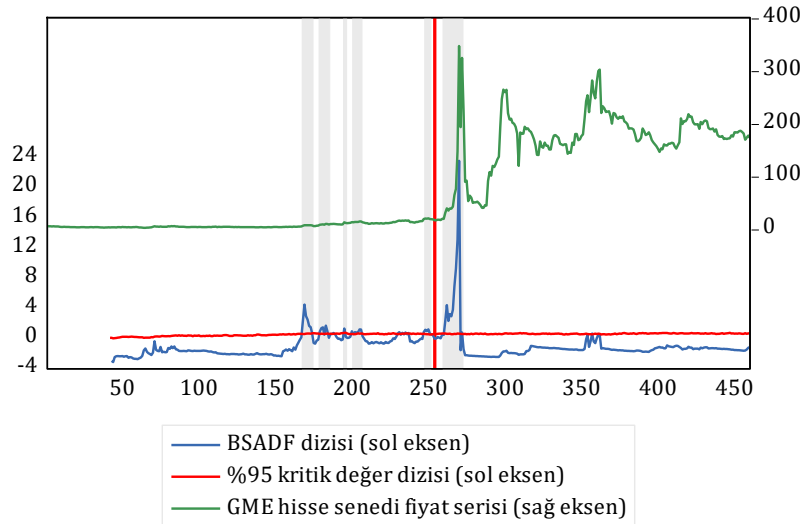
Şekil 5. Brent Petrol (XBR) İçin BSDAF Dizilerine Bağlı Fiyat Baloncukları



Şekil 6. Altın (XAU) İçin BSDAF Dizilerine Bağlı Fiyat Baloncukları



Şekil 7. GameStop Corp (GME) İçin BSDAF Dizilerine Bağlı Fiyat Baloncukları



Tablo 3'ten görüleceği üzere Brent Petrol (XBR), Altın (XAU) ve GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyatlarında analiz döneminin muhtelif tarih ve tarih aralıklarında fiyat değerleri kritik değer dizilerini aşmıştır. Elde edilen ampirik bulgular Brent Petrol (XBR), Altın (XAU) ve GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyatlarında çok sayıda fiyat baloncuğu olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte aynı analiz dönemi için en fazla fiyat baloncuklarının GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyatlarında ve en uzun süren fiyat baloncuklarının Brent Petrol (XBR) fiyatlarında gerçekleştiği gözlenmiştir. Altın (XAU) fiyatlarında sadece 21.07.2020-11.08.2020 döneminde fiyat baloncuğu olduğu tespit edilmiştir. Brent Petrol (XBR) fiyatlarında Mart 2020, Şubat 2021, Mart 2021 ve Ekim 2021 döneminde fiyat baloncukları görülmüştür. Analiz dönemi itibarıyla Brent Petrol (XBR) fiyatlarında özellikle her yıl Mart ayında bir fiyat baloncuğu olduğu gözlenmiştir. Burada ilginç olan nokta GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyatlarına ilişkindir. Nitekim, GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyatlarında tarihi bir manipülasyon hareketi kabul edildiği sadece Ocak 2021'de değil, daha öncesinde Eylül, Ekim ve Aralık 2020 döneminde de fiyat baloncukları olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte, Ocak 2021 itibarıyla yaşanan spekülasyon fiyat baloncuğunun en uzun süren ve en şiddetlisi olduğu anlaşılmıştır. Seçilen varlık fiyatlarında oluşan fiyat baloncukları için ortak bir tarih ve/veya tarih aralığı söz konusu değildir.

Tablo 3. Varlık Fiyatlarında Oluşan Fiyat Baloncuğu Tarihleri

XBR		XAU		GME	
27 gün	06.03.2020	21 gün	21.07.2020	12 gün	28.08.2020
	02.04.2020		11.08.2020		09.09.2020
24 gün	05.02.2021			9 gün	15.09.2020
	01.03.2021				24.09.2020
14 gün	03.03.2021			2 gün	07.10.2020
	17.03.2021				09.10.2020
2 gün	04.10.2021			8 gün	15.10.2020
	06.10.2021				23.10.2020
				7 gün	22.12.2020
					29.12.2020
				18 gün	11.01.2021
					29.01.2021

Özetle, Altın (XAU) fiyatlarında 2020 yılı ortasından bu yana herhangi bir fiyat baloncuğu oluşmadığı, Brent Petrol (XBR) ve GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyatlarında 2021 yılı başında fiyat baloncuğu olduğu ancak sona erdiği anlaşılmıştır. 02.01.2020-27.10.2021 tarihleri arasındaki analiz dönemi itibarıyla ilgili finansal varlık fiyatlarından yaşanan fiyat baloncuklarının toplam süresi Brent Petrol (XBR), Altın (XAU) ve GameStop Corp (GME) fiyat serilerinde sırasıyla 67 gün, 21 gün ve 56 gün olmuştur. Söz konusu fiyat baloncuğu toplam süreleri her bir finansal varlık için kullanılan gözlem sayılarına oranlandığında Brent Petrol (XBR) için $67/504=0,1329$, Altın (XAU) için $21/475=0,0442$ ve GameStop Corp (GME) için $56/460=0,1217$ bulunmuştur. Buna göre, özellikle Brent Petrol (XBR) fiyatlarında oynaklığın (volatilité) yüksek olduğu ve spekülasyon piyasası özelliği gösterdiği anlaşıldığından, politika yapımcıların ve petrole dayalı finansal varlıklara fon aktaran yatırımcıların piyasayı dikkatle takip etmesi gerektiği söylenebilir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Spekülasyon hareketleri nedeniyle varlık fiyatları büyük dalgalanmalar gösterebilmektedir. Buradan hareketle çalışmada, ekonomik göstergeler üzerinde önemli etkiye sahip olan ve son dönemde üzerlerinde çokça durulan çeşitli varlıklarda yaşanan fiyat dalgalanmalarının baloncuk etkisi oluşturup oluşturmadığı Phillips, Shi ve Yu (2015) tarafından geliştirilen özyinelemeli bir Sağ Kuyruklu (Right Tailed) Genelleştirilmiş Supremum Artırılmış Dickey Fuller Testi (GSADF) tahminlenerek incelenmiştir.

Çalışmada 02.01.2020-05.03.2021 tarihleri arasındaki USD bazlı olarak Brent ham petrol (XBR), Altın (XAU) ve Game Stop Corp (GME) hisse senedi günlük kapanış fiyatları kullanılmıştır. Elde edilen ampirik bulgular Brent Petrol (XBR), Altın (XAU) ve GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyatlarında çok sayıda fiyat baloncuğu olduğunu göstermiştir. Altın (XAU) fiyatlarında sadece 21.07.2020-11.08.2020 döneminde fiyat baloncuğu olduğu tespit edilmiştir. Analiz dönemi itibarıyla Brent Petrol (XBR) fiyatlarında özellikle her yıl Mart ayında bir fiyat baloncuğu olduğu gözlenmiştir. Ayrıca Brent Petrol (XBR) fiyatlarında oynaklığın (volatilité) yüksek olduğu ve spekülâtif piyasa özelliği gösterdiği anlaşıldığından, politika yapıcılarının ve petrole dayalı finansal varlıklara fon aktaran yatırımcıların piyasayı dikkatle takip etmesi gerekmektedir. GameStop Corp (GME) hisse senedi fiyatlarında Ocak 2021 itibarıyla yaşanan spekülâtif fiyat baloncuğunun en uzun süren ve en şiddetlisi olduğu anlaşılmıştır. Analize konu edilen varlık fiyatlarında oluşan fiyat baloncukları için ortak bir tarih ve/veya tarih aralığı söz konusu değildir.

Fiyat baloncukları, yatırımcıların “sürü psikolojisi” temelinde yeni alıcılar da eklenerek kendi kendini besleyen (self-sustaining) bir döngü oluşturmaktadır. Analiz dönemi itibarıyla görülen fiyat baloncukları nedeniyle, söz konusu varlık fiyatlarının spekülâtif hareketlere duyarlı olduğu söylenebilir.

Elde edilen sonuçlar yatırımcılar açısından spekülâtif kazançlar için fırsatlar bulunduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, anormal getiriler söz konusu olmasına karşın yatırımcılar, baloncukların patlaması durumunda olası kayıplara da hazırlıklı olmalıdırlar. Nitekim fiyat baloncuklarının ilk aşamasında birçok yatırımcı fiyat yükselişlerini normal karşılar ve balon oluştuğunu fark etmez. Bu yüzden fiyat baloncuklarının varlığı, genellikle baloncuk patlayıp varlık fiyatları düştükten sonra anlaşılırlar.

Varlık fiyatlarındaki spekülâtif baloncukların olumsuz makroekonomik etkilerini önleyebilmek üzere uygun parasal ve makro ihtiyati politikalar yürütülmelidir. Söz konusu politikalar sadece baloncuk patladıktan sonraki süreci iyileştirme amaçlı değil, aynı zamanda spekülâtif fiyat baloncuklarının oluşumunu önleyici nitelikte olmalıdır.

İleride yapılacak çalışmalarda çeşitli finansal varlıklar için fiyat baloncuklarının oluşumunda rolü olan değişkenlerin araştırılması önem arz etmektedir. Nitekim gerçekleşmiş fiyat baloncuklarının başlangıç ve bitiş tarihleri itibarıyla ulusal ve uluslararası piyasalarda makroekonomik görünümün detaylı incelenmesi, potansiyel fiyat baloncuklarını önlemek adına uygun makroekonomik politikaların belirlenmesine de katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Abioğlu, V. (2020). Türkiye Konut Piyasasında Balon Oluşumları: Bölgesel İnceleme. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 12(22), 1-14.
- Afşar, A. and Doğan, E. (2018). Analyzing Asset of Bubbles in the Housing Market with Right-tailed Unit Root Tests: The Case of Turkey. *Journal of Business Economics and Finance*, 7(2), 139-147.
- Ahmed, E., Rosser, JR., J. B. and Uppal, J.Y. (2016). Financialization and Speculative Bubbles - International Evidence. CAMA Working Paper No. 6/2017, 1-28.
- Akkaya, M. (2018). Borsa İstanbul Hisse Senedi Getirilerinde Balon Oluşumu Üzerine Bir Uygulama. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(1), 188-200.
- Bettendorf, T. and Chen W. (2013). Are There Bubbles in the Sterling-Dollar Exchange Rate? New Evidence from Sequential ADF Tests. *Economics Letters*, 120(2), 350-353.
- Bouri, E., Shahzad, S.J.H. and Roubaud, D. (2018). Co-explosivity in the Cryptocurrency Market. *Finance Research Letters*, 29, 178-183.
- Büyükduman, A. (2014). *Bir Kent Efsanesi Konut Balonu*. İstanbul: Scala Yayıncılık.
- Caspi, I. (2013). Rtdaf : Testing for Bubbles with EViews. *Munich Personal RePEc Archive* 58791, 1-16.
- Ceylan F., Ekinci R., Tüzün O. ve Kahyaoğlu H. (2018). Kripto Para Piyasasında Balonların Tespiti: Bitcoin ve Ethereum Örneği. *Bussines ve Management Studies: An International Journal*, 6(3), 263-274.
- Cheung, A. Roca, E. and Su, J. (2015). Crypto-Currency Bubbles: an Application of the Phillips–Shi Yu (2013) Methodology on Mt. Gox Bitcoin Prices. *Applied Economics*, 47(23), 2348-2358.
- Corbet, S., Lucey, B. and Yarovaya, L., (2018). Datestamping the Bitcoin and Ethereum Bubbles. *Finance Research Letters*, 26, 81-88.
- Coşkun, Y. and Jadevicius, A. (2017). Is There a Housing Bubble in Turkey?. *Real Estate Management and Valuation*, 25(1), 48-73.
- Çelik, İ., Akkuş, H. T. ve Gülcan, N. (2019). Investigation of Rational Bubbles and Volatility Spillovers in Commodity Markets: Evidences from Precious Metals. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6(3), 937-951.
- Diba, B. T. and Grossman, H. I. (1988). Explosive Rational Bubbles in Stock Prices?. *American Economic Review*, 78(3), 520-530.
- Engsted, T., Hviid, S. J. and Pedersen, T. Q. (2016). Explosive Bubbles in House Prices? Evidence from the OECD Countries. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 40, 14-25.
- Enoksen, F. A., Landsnes, CH. J., Lučivjanská, K. and Molnár, P. (2020). Understanding Risk of Bubbles in Cryptocurrencies, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 176, 129-144.
- Escobari, D. and Jafarinejad, M. (2016). Date stamping bubbles in real estate investment trusts. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 60, 224-230.
- Çağlı, E. Ç. ve Evrim Mandacı, P. (2018). Türkiye Konut Piyasasında Balon Var mı? İstatistik Bölge Birimleri Üzerine Bir Analiz. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 55(646), 85-113.
- Ghosh, B. (2016). Rational Bubble Testing: An in-depth Study on CNX Nifty. *Asian Journal of Research in Banking and Finance*, 6(6), 10-16.

- Gökçe, A. ve Güler, İ. (2020). Sağ-Yönlü ADF Sınamaları ile Ankara İlinde Konut Balonu Araştırması. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Özel Sayı, 94-116.
- Gülcan, N., Boyacıoğlu, N. ve Özdemir, A. (2021). Investigation of Speculative Bubbles in Financial Markets: The Example of Foreign Exchange Market. *Süleyman Demirel University Visionary Journal*, 12(29) 176-187.
- Hepkorucu, A. ve Genç, S. (2019). Kripto Para Değerleri için Spekülatif Fiyat Balonlarının Test Edilmesi: Bitcoin Üzerine Bir Uygulama. *Veri Bilimi Dergisi*, 2(1), 44-50.
- Hu, Y. and Oxley L. (2017). Are There Bubbles in Exchange Rates? Some New Evidence from G10 and Emerging Markets Countries. *Economic Modelling*, 64(C), 419-442.
- Hu, Y. and Oxley, L. (2018). Bubble Contagion: Evidence from Japan's Asset Price Bubble of the 1980-90s. *Journal of the Japanese and International Economies*, 50, 89-95.
- İskenderoğlu, Ö. ve Akdağ, S. (2019). Türkiye'de Reel Konut Fiyatlarında Balonların Varlığı Üzerine Uygulamalı Bir Analiz. *Business and Economics Research Journal*, 10(5), 1085-1093.
- Jiang, C., Wang, Y., Chang T. and Su, C. W. (2015). Are There Bubbles in Chinese RMB-Dollar Exchange rate? Evidence from Generalized Sup ADF Tests. *Applied Economics*, 47(56), 6120-6135.
- Kansu, A. (2011). *Konut Balonundan Finansal Krize: ABD Mortgage Krizi*. İstanbul: Scala Yayıncılık.
- Kılıç, Y. (2020). Finansal Piyasalarda Balon Varlığının Test Edilmesi: BRICS-T Ülkeleri Örneği. *Journal of Banking and Capital Markets Research*, 4(9), 11-22.
- Korkmaz, Ö., Erer, D. ve Erer, E. (2016). Alternatif Yatırım Araçlarında Ortaya Çıkan Balonlar Türkiye Hisse Senedi Piyasasını Etkiliyor mu? BİST 100 Üzerine Bir Uygulama. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 10(2), 29-61.
- Landgraf, N. (2016). Testing for Multiple Bubbles in Asset Prices. *Research in Business and Economics*, 1(1), 1-24.
- Lind, H. (2009). Price Bubbles in Housing Markets: Concept, Theory and Indicators. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 2(1), 78-90.
- Mete, S., Koy, A. ve Ersoy, H. (2019). Kriptoparalarda Fiyat Balonu İncelemesi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 13(1), 105-120.
- Pavlidis, E. G., Paya I. and Peel D. (2017). Testing for Speculative Bubbles Using Spot and Forward Prices. *International Economic Review*, 58(4), 1191-1226.
- Phillips, P. C. B., Wu, Y. and Yu, J. (2011). Explosive Behavior in The 1990s Nasdaq: When Did Exuberance Escalate Asset Values?. *International Economic Review*, 52(1), pp. 201-226.
- Phillips, P.C.B., Shi, S. and Yu, J. (2015). Testing for Multiple Bubbles: Historical Episodes of Exuberance and Collapse in the S&P 500. *International Economic Review*, 56(4), 1043-1077.
- Rasekhi, S., Elmi, Z. M. and Shahrazi M. (2017). Testing for Multiple Bubbles in Iranian Foreign Exchange Market: The Application of RTADF Unit Root Tests. *The Journal of Economic Modeling Research*, 7 (27), 7-39.
- Shi, S., Valadkhani, A., Smyth, R. and Vahid, F. (2016). Dating the timeline of house price bubbles in Australian capital cities. *Economic Record*, 92(299), 590-605.
- Su, C. W., Li, Z. Z., Tao, R. and Si, D. K. (2018). Testing for Multiple Bubbles in Bitcoin Markets: A Generalized sup ADF test. *Japan and the World Economy*, 46(C), 56-63.

- Şahin, E. E. (2020). Kripto Para Fiyatlarında Balon Varlığının Tespiti: Bitcoin, IOTA ve Ripple Örneği. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 43, 62-69.
- Wei, D. (2017). Price Bubbles in Bitcoin: Evidence, Causes and Implications, *Journal of Shanghai University of Finance and Economics*, 19(2), 50-62.
- Zeren, F. and Ergüzel, O. S. (2015). Testing for Bubbles in the Housing Market: Further Evidence from Turkey. *Financial Studies*, 19(1), 40-52.
- Zeren, F. ve Esen, S. (2018). Geleceğin Para Birimi ya da Sadece Bir Balon: Bitcoin. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(39), 433-444.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

Analysis of Speculative Price Bubbles in Asset Prices Using the Right-Tailed ADF Method

1. Introduction

The bubbles caused by excessive price inflation in financial asset prices and the bursting of these bubbles in the future threaten the economic stability. Therefore, investigating the bubble behavior in asset prices and their frequency over time is of great importance in terms of global economic stability, especially in emerging markets. Rapid and continuous increases in asset prices suggest that there is a price bubble that is not considered rational. A price bubble is expressed as the situation in which the actual value in the market increases rapidly and diverges from the fundamental value.

The main purpose of this study is to investigate price bubbles in various asset prices, which have a significant impact on economic indicators and have been frequently emphasized recently. In this context, the paper aims to investigate the presence of price bubbles in Brent crude oil (XBR) as commodity, Gold (XAU) as precious metal and GameStop Corp. (GME) as stock prices with GSADF tests, as well as to determine timestamps of the price bubbles. The contribution of the study to the literature is that, in addition to the crude oil and gold prices, which are carefully followed in the global markets and which seriously affect the economic indicators, the GameStop Corp stock prices, which have not yet been researched on price bubbles, have been analyzed.

2. Data Set and Method

Daily closing prices of Brent crude oil (XBR), Gold (XAU) and Game Stop Corp (GME) stocks on USD basis between 02.01.2020-27.10.2021 were used in the study. The data is taken from the investing.com database.

In the study, the existence and development periods of price bubbles were determined by estimating a recursive Right Tailed Generalized Supremum Augmented Dickey Fuller Test (GSADF) developed by Phillips, Shi and Yu (2015). The recursive GSADF test, allows the examination of multiple price bubble structures over the entire time series. The GSADF method has a datestamping strategy that captures both the existence of price bubbles and the beginning and ending points of a bubble.

In the GSADF test, the starting point in the sample is not fixed, but shifted over the starting and ending points. Thus, it becomes possible to detect multiple bubbles with the GSADF test. The GSADF also takes into account nonlinear structures and structural breaks. If the calculated GSADF test statistics are greater than the critical values which calculated as a result of Monte Carlo simulations, the null hypothesis claiming that there are no financial bubbles is rejected. The rejection of the null hypothesis indicates the existence of rational bubbles in price series. After detecting the presence of bubbles, the formation periods of the bubbles are determined using retrospective SADF (Backwards sup ADF - BSADF) statistics series. BSADF statistical sequences are obtained using right-tailed ADF tests for samples of a backward expanding structure.

3. Empirical Findings

In line with the empirical findings obtained, it has been determined that there is a price bubble in Gold (XAU) prices only in the period of 21.07.2020-11.08.2020. As of the analysis period, a price bubble has been observed in Brent Oil (XBR) prices, especially in March every year. The interesting point here is regarding GameStop Corp (GME) stock prices. As a matter of fact, it has been determined that a historical manipulation movement was accepted in GameStop Corp (GME) stock prices, not only in January 2021, but also in September, October and December 2020 before, price bubbles were formed. It has been understood that the speculative price bubble in GameStop Corp (GME) stock prices as of January 2021 is the longest and most severe. There is no common date and/or date range for the price bubbles in the asset prices subject to the analysis.

As of the analysis period between 02.01.2020 and 27.10.2021, the total duration of the price bubbles in the prices of the relevant financial assets was 67 days, 21 days and 56 days, respectively, in the Brent Oil (XBR), Gold (XAU) and GameStop Corp (GME) price series. When the total duration of the aforementioned price bubble is compared to the number of observations used for each financial asset, $67/504=0.1329$ for Brent Oil (XBR), $21/475=0.0442$ for Gold (XAU), and $56/460=0.1217$ for GameStop Corp (GME). Accordingly, it can be said that policy makers and investors who transfer funds to oil-based financial assets should follow the market carefully, especially since it is understood that the volatility in Brent Oil (XBR) prices is high and shows a speculative market characteristic.

4. Discussion and Conclusion

Since it is understood in the study that the volatility of Brent Oil (XBR) prices is high and shows speculative market characteristics, policy makers and investors transferring funds to oil-based financial assets should follow the market carefully. It has been understood that the speculative price bubble in GameStop Corp (GME) stock prices as of January 2021 is the longest and most severe. There is no common date and/or date range for the price bubbles in the asset prices subject to the analysis.

The results show that there are opportunities for speculative gains for investors. However, even though there are abnormal returns, investors should also be prepared for possible losses if the bubbles burst. As a matter of fact, in the first stage of price bubbles, many investors consider price increases as normal and do not realize that bubbles are formed. Therefore, the existence of price bubbles is usually discovered after the bubble bursts and asset prices fall.

Appropriate monetary and macroprudential policies should be implemented in order to prevent the negative macroeconomic effects of speculative bubbles in asset prices. These policies should not only aim to improve the process after the bubble burst, but also prevent the formation of speculative price bubbles.

In future studies, it is important to investigate the variables that play a role in the formation of price bubbles for various financial assets. As a matter of fact, a detailed examination of the macroeconomic outlook in national and international markets as of the start and end dates of realized price bubbles will also contribute to the determination of appropriate macroeconomic policies in order to prevent potential price bubbles.

Impact of Macro Indicators on Istanbul Stock Exchange During Covid-19 Pandemic

Volkan KAYMAZ¹, Özlem Toplu YILMAZ²

Abstract

This research analyses the effects of the macro indicators like credit default swap, exchange rate, oil prices and gold prices on the Istanbul Stock Exchange (BIST100 Index) during the Covid-19 period by applying vector autoregressive model. In the model, daily data of the indicators are considered. The analysis comprises of two periods: pre-Covid-19 period (first week of 2019 to last week of 2020) and the during Covid-19 period (first week of 2020 to the second week of 2021). The comparison of two periods determines whether Covid-19 influence the impact of macro indicators on Borsa Istanbul. The findings reveal that in the pre-Covid-19 period, the volatility in BIST100 is explained mainly by gold prices. Credit default swap, oil prices and exchange rate affected BIST100 negatively, while gold prices had a positive impact on the Index. In the Covid-19 period, the impact of credit default swap and oil prices on BIST100 increased. A negative relationship is observed between BIST100 Index and the gold prices. A positive relationship is found between BIST100 and the exchange rate. Furthermore, the exchange rate had a greater impact on BIST100 than the impact observed in the pre-Covid period.

Keywords: Credit default swap, exchange rate, oil prices, stock market, VAR analysis

Jel Codes: C58, E44, F62

Covid-19 Pandemi Döneminde Makro Göstergelerin Borsa İstanbul Üzerindeki Etkileri

Özet

Bu araştırma, kredi risk primi, döviz kuru, petrol fiyatları ve altın fiyatlarından oluşan makro göstergelerin Covid-19 pandemi döneminde Borsa İstanbul (BIST100) üzerindeki etkilerini vektör otoregresif modeli uygulayarak analiz etmektedir. Modelde göstergelerin günlük verileri dikkate alınmıştır. Analiz: Covid-19 öncesi dönem (2019'un ilk haftasından 2020'nin son haftasına) ve Covid-19 dönemi (2020'nin ilk haftasından 2021'in ikinci haftasına) olmak üzere iki dönemden oluşmaktadır. İki dönemin karşılaştırılması makro göstergelerin Borsa İstanbul üzerindeki etkisinde Covid-19 pandemisinin etkili olup olmadığını ortaya koymaktadır. Bulgulara göre, Covid-19 öncesi dönemde BIST100'deki oynaklık ağırlıklı olarak altın fiyatları ile açıklanmaktadır. Kredi risk primi, petrol fiyatları ve döviz kuru BIST100'ü olumsuz etkilerken, altın fiyatlarının endeksi olumlu etkilediği ortaya konulmuştur. Covid-19 döneminde ise kredi risk primi ve petrol fiyatlarının BIST100 üzerindeki etkisi artmıştır. BIST100 Endeksi ile altın fiyatları arasında negatif ilişki saptanırken, BIST100 ile döviz kuru arasında ise pozitif bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca döviz kurunun BIST100 üzerinde Covid-19 öncesi dönemde gözlemlenen etkiden daha büyük bir etkisi olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar kelimeler: Kredi temerrüt takası, döviz kuru, petrol fiyatları, borsa, VAR analizi

Jel Kodu: C58, E44, F62

CITE (APA): Kaymaz, V., Yılmaz, Ö.T. (2022). Impact of Macro Indicators on Istanbul Stock Exchange During Covid-19 Pandemic. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(1). 206-217. Doi: 10.24988/ije.933686

¹ Dr. Öğr. Üy. İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Cevizliabağ / İSTANBUL, **EMAIL:** volkan.kaymaz@yeniyuzyil.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-7556-9507

² Dr. Öğr. Üy. İstanbul Yeni Yüzyıl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Cevizliabağ / İSTANBUL, **EMAIL:** ozlem.yilmaz@yeniyuzyil.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-5335-8370

1. INTRODUCTION

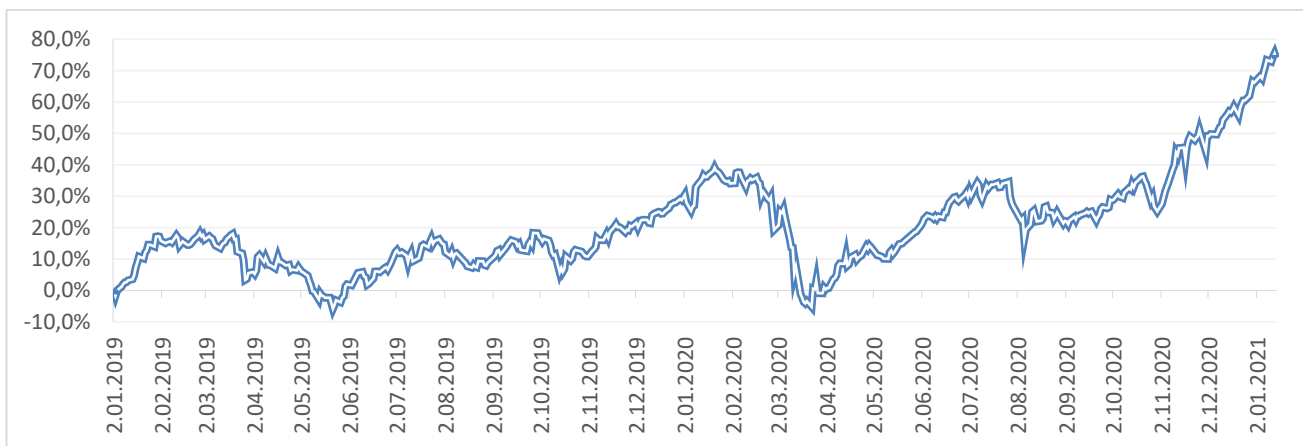
Covid-19 pandemic emerged in China in 2019 and spread to most of the countries in the world in 2020. The contagion turned into a global health crisis which then later caused a slowdown of the economies. The impact of the Covid-19 pandemic on the economy deepened as this health crisis started to change the attitudes of the consumers and the producers. The world has experienced both demand-side shock and supply-side shock. As the cases of Covid-19 have increased, the countries have imposed lockdowns and consequently, production and consumption in some sectors were curtailed. This slowdown of the economy caused also volatility in the financial markets.

The integration of the financial markets reflects in capital movements from one investment instrument to another instrument in the financial area. The portfolio decisions of the investors lie in targeting to take less risk (risks can be reduced but cannot be eliminated) while expecting to get higher returns. As the portfolio investments react to the macroeconomic variables, the investors have been responsive to the Covid-19 pandemic and to the volatility in the financial markets.

The purpose of this study is to investigate the impact of the selected financial instruments on BIST100 in the Covid-19 pandemic period in Turkey. The analysis comprises of two periods: the pre-Covid-19 period (first week of 2019 to last week of 2020) and the Covid-19 period (first week of 2020 to the second week of 2021). The comparison of the two periods will give information about the responsiveness of the BIST100 to the macro variables and Covid-19. In this study, January 2, 2020 was considered as the beginning date of the Covid-19 period, because China reported the pneumonia in Wuhan to the World Health Organisation on December 31, 2019, and as estimated, the Covid-19 had probably already spread globally by January 2020 (Stanway, 2021). Turkish stock market had been affected by the global developments after the spread of the disease in the world in January. Due to the high share of foreign investors in the stock market, the increase in foreign investors' sales led to a decrease in the stock prices. Finally, the foreign investors' share began to decrease after January 2020: the foreign investors owned 61,8% shares in the BIST-100 stock market on December 31, 2019, but the foreign participation fell to 48,84% as of December 31, 2020 (İşyatırım, 2020).

After the outbreak of the initial Covid-19 cases in March 2020, BIST 100 index depreciated appr. 40% during the month (Figure 1). The higher volatility after March 2020 is consistent with the expectation of the negative effect of the Covid-19 on the index. In addition, the stock index became more sensitive to the macro variables during this period. The drop in the index recovered after April onwards, but the index experienced a volatile trend in the following months. The lockdowns and their effects on the businesses lead to the volatility in the stock price performances during the period.

Figure 1: Cumulative change in BIST100 (January 2019-January 2021)



Source: Investing.com, 2021.

Different from previous studies which took only stock markets and exchange markets into consideration in the analysis of Covid-19 impact; this study aims to examine the effect of the selected variables that are expected to be highly related to the stock index like gold prices, oil prices, Credit Default Swap premium (CDS), currency basket. The study consists of five parts. In the second section, some studies examining the relationship between the stock market and economic variables are summarized. The third section includes the data and methodology used in the analysis. The results of the findings are discussed in the fourth section, and the last section concludes the study.

2. RELATED WORKS

The literature of the study is around the issues related with macroeconomics and international finance. One important phenomenon associated with Macroeconomics is the financial markets which represent arenas where buyers and sellers of financial assets such as bonds, stocks, currencies, and other financial instruments meet to trade (Burda and Wyplosz, 2005, p.9). These financial assets also represent the macroeconomic aspects of international economics that are referred to as international finance. International finance applies macroeconomic models to understand the international economy (Suranovic, 2019). The model in this research consists of the question that whether the currency basket, oil prices and CDS explain the volatility in the stock market returns during the Covid-19 Pandemic. In the literature review for this research, these variables are used as reference materials, and the related studies are summarized below.

Sarıgül (2020) investigated the relationship between the stock prices and credit default swaps (CDS), in January 2016 - July 2019 period using Granger Causality Analysis. The author found causality relationships in all countries except Greece and South Korea. Mateev and Marinova (2019) analysed the relation between CDS, and the stock market index of Maf rkit iTraxx Europe over the period of January 2012 to January 2016 by using the Johansen trace test. They found that the stock prices and CDS are cointegrated. Eren and Başar (2016) investigated the impact of credit default swaps on the BIST-100 Index for the period between December 2005 and March 2014 by using the Autoregressive Distributed Lag (ARDL) approach. They concluded that credit default swaps have a negative impact on stock prices in the short term, but it doesn't have any effect on the stock prices in long term. Koy (2015) analysed the relationship between CDS and the stock prices (BIST30, BIST100, BIST Bank and BIST Industry) from January 2013 to April 2014 by using vector autoregression model. She found that the Equity indexes are more effective on CDS than the impacts of CDS on equity indices. Yenice and Hazar (2015) analysed the relationship between CDS and the stock exchanges in Turkey, Argentina, Brazil, Indonesia, Malaysia, and China for the period between April 2009 and April 2014. Data were analysed by regression curve estimation models. In the study, the most sensitive relationship is found in Malaysia, Brazil and Russia. Lower sensitivity is found in Argentine in China and less sensitivity is observed in Indonesia. According to the study, the effects of external variables on stock markets are deeper in developing countries.

The study analyzing the BRICS countries (Dahir et. al., 2018) examines the relationship between exchange rate and stock return using wavelet analysis. The results reveal a positive relationship between exchange rates and stock returns in the medium term. Bhattacharyya et. al. (2020) investigated the effect of coronavirus 2019 and its resulting disease on the foreign exchange rates and stock market indexes of India by applying VAR model. They revealed that the increase in the Covid-19 cases caused suggestive but not statistically significant changes in the values of the exchange rate and stock market indexes. Suriani et.al (2015) analysed the relationship between the stock market KSE-100 and exchange market of Pakistan from January 2004 to December 2009 using Augmented Dickey-Fuller (ADF) test. The findings of the study indicate that there is no relationship between exchange rate and stock price. Narayan et. al. (2020) analysed the relationship between Yen

and stock exchanges during the Covid-19 period by implementing VAR model. They found a strong relationship and concluded that the depreciation of the Yen during the Covid-19 period improved stock market returns by 71% of average returns. Hamad et. al. (2020) examined the relationship between exchange rate and stock indices from January 2009 to March 2020 based on monthly data by applying VAR model. They concluded that changes in exchange rate lead the changes in stock prices and vice versa.

Yağlı (2020) examined the impact of Covid-19 on the Turkish stock market volatility considering two variables: CDS and exchange rate by conducting OLS. The author revealed that the impact of credit default swap and exchange rate on stock market volatility is greater than that of Covid-19.

Topcu and Gulal (2020) have estimated the stock markets of 26 developing countries during the pandemic period with the pooled Ordinary Least Squares (OLS), and revealed that the exchange rates and oil market shocks have shown a negative effect on the stock market. Similarly, Delgado et. al. (2018) applied VAR analysis using data from Mexico. The results show that the depreciation of the local currency has a negative impact on stock market prices.

Senol (2021) analysed the relationship between Borsa Istanbul 100 Index, the exchange rates (\$/₺), the interest rates, and credit default swap from 2 January 2010 to April 10, 2020 in Turkey by using Autoregressive Conditional Heteroscedasticity (ARCH) model. According to his study, there was a positive volatility relationship between CDS premiums, interest rates and exchange rates while there was a negative volatility relationship between CDS premiums, interest rates - BIST 100 index. Sabunri and Robiyanto (2020) examined the effect of the gold prices and exchange rate changes on the Indonesia Composite Stock Price Index during the pandemic period with the DCC-GARCH model. Analysis results reveal that gold prices increase volatility in stock markets. İlhan and Akdeniz (2020) estimated the effects of interest rate, exchange rate, CDS premium, and oil prices on BIST 100 by using the Flexible Least Squares method before and during the Covid-19 period. They determined that the exchange rate is the macroeconomic variable with the highest impact on BIST 100.

Stock returns react quickly to changes in financial and economic variables and to crises. When the literature is analysed, it is understood that the relationship between exchange rates, country risk premiums, gold and oil prices and stock returns varies according to the length of the period and the development levels of the countries. The relationship between exchange rates and stock prices also differs according to the development levels of the countries. Although Dornbush and Fischer (1980) argue that the depreciation of exchange rates will increase stock returns, this bilateral relationship does not always occur due to the increase in spillover effects and the effect of many other economic variables. Although the decrease in exchange rates increases the returns of export-based companies, the stock values of companies do not always increase. Similarly, oil prices can affect the stock markets of exporting and importing countries differently. Hamilton (1983) saw the rising oil prices as the cause of the economic recessions after the second world war; however, one of the reasons for the rapid global growth after the 2008 Financial Crisis is China's increasing demand for oil. Studies in the literature generally reveal that the rapid increase in oil prices negatively affects the oil importer and developing countries' stock market markets. As CDS increases, risk and uncertainty increase and especially foreign shares in stock markets decrease. Therefore, a reverse relationship is expected between CDS and stock prices. Gold prices are also frequently monitored by economic agents and are considered among the determinants of economic activity. Gold is considered as an alternative investment tool and is considered an alternative to stock markets in times of heightened economic uncertainty. Therefore, a reverse relationship is expected between gold prices and stock prices.

3. DATA AND METHOD

The returns of the stock markets may depend on various national macro indicators and on global economic developments. As mentioned before, investing decisions include both taking and hedging risk on the one hand, while expecting higher returns on the other hand. CDS is chosen which shows the risk in the financial markets. It is a financial instrument that transfers credit risk and protects the owner against default risks. Exchange rate (EX) and gold prices (GOLD) are chosen that are effective in the portfolio decisions of the investors as there is a trade-off in the investment decisions between stock market index (BIST100), gold and exchange rate. Oil price (OIL) is chosen as a variable because, an increase in oil prices usually lowers the expected rate of economic growth and decreasing economic growth prospects, then lowers companies' earnings expectations, resulting in pressure on stock prices (European Central Bank, 2004). The natural logarithm of all variables was used in the analysis.

The research methodology is vector autoregressive (VAR) model that is estimated in Stata. Sims (1980) developed the VAR model, in which all variables are considered. endogenous. VAR applications are used extensively, especially in macroeconomics and finance, and provide future forecasts based on the own and lagged values of all variables. VAR model is a standard instrument in econometrics, used to determine the inter-dependencies and dynamic relationships between variables (Pfaff, 2008, p.1). VAR predicts multiple time series variables and provides a consistent approach to data description, forecasting, and structural results (Stock and Watson, 2001, p. 101).

In this sense, VAR model is used to investigate the interaction between the stock markets, currency basket (0.50xUSD/TL+0.50xEUR/TL), gold price, CDS and oil prices during the Pandemic in Turkey. The data are weekly, from the first week of 2020 (when the first Covid-19 cases were recorded in the world) to the second week of 2021. The data are collected from the Website investing.com. Two time periods are taken in this study: pre-Covid-19 period (first week of 2020 to last week of 2020) and the during Covid-19 period (first week of 2020 to the second week of 2021).

4. FINDINGS AND RESULTS

The Augmented Dickey-Fuller (ADF) (Dickey and Fuller, 1979) and Phillips Perron (1989) tests are performed to determine the stability of variables. Table 1 shows that in the pre-Covid-19 period and Covid-19 period, series are not stationary in their level values, but series become stationary when the first differences of variables are taken. In this study, 1 delay length is preferred by taking into account the results of SIC and HQC criteria due to the limited number of observations and the decrease in the degree of freedom as the lag length increases. The table on the optimal lag length is given in Supplementary Table 1.

Table 1. Unit Root Tests

	Variables	ADF		PP		Order of integration
		Level	First difference	Level	First difference	
Pre-Covid-19	BIST100	-1.034	-6.169	-1.432	-6.155	I(1)
	EX	-1.315	-6.315	-1.466	-6.310	I(1)
	GOLD	-0.526	-6.404	-0.562	-6.395	I(1)
	OIL	-1.904	-6.624	-2.031	-6.624	I(1)
	CDS	-0.829	-6.685	-1.072	-6.695	I(1)
Covid-19 Era	BIST100	-0.470	-4.679	-0.298	-4.701	I(1)
	EX	-1.323	-6.146	-1.314	-6.110	I(1)
	GOLD	-1.734	-5.608	-1.677	-5.587	I(1)
	OIL	-1.870	-5.069	-2.051	-4.834	I(1)
	CDS	-1.499	-7.567	-1.644	-7.621	I(1)

Variance decomposition provides information about whether changes in variables are caused by themselves and other variables. Table III shows the results of variance decomposition. A study of the two periods gives comparative results on how the change in the stock index is determined. Thus, it is possible to make inferences about the effect of Covid-19 on BIST100. Each column represents the percentage of the forecast error variance for BIST100.

In the periods before and after Covid-19, there is little difference in the endogeneity of the BIST100; however, the effects of independent variables differ in the two periods. In general, when periods are examined, BIST100 is affected by its own variable and can be considered strongly exogenous. As the number of periods increases, this ratio decreases as the number of periods increases. The change in BIST100 in the short period within the 12-week forecast before Covid-19 is again explained by BIST100. As periods go by, almost 27 percent of the BIST100 variance is determined by oil prices; the country's risk premium shocks, exchange rates and gold prices are weak in explaining the change in BIST100.

The results in the Covid-19 period differ. A small percentage of the variance of the BIST100 variable is explained by oil prices and the country's risk premium. As the number of periods increases, the rate at which the variance of the BIST100 variable is explained by the exchange rate increases, and this rate exceed 20% in the last predicted period. On the other hand, in the 12th period, almost 10% of the variance of the BIST100 variable is explained by gold prices.

During the Covid-19 process, the exchange rate and the gold prices significantly affect the stock index. Inter-period differentiation is a significant indicator of the effects of shocks caused by Covid-19 in the exchange of stock prices. For BIST100, the shocks in exchange rates have become important. Depreciation in the local currencies of developing countries during the pandemic and changes in the behavior of investors are likely reasons for this result.

Table 2: Variance decomposition of BIST100

	Period	S.E.	BIST100	EXR	OIL	GOLD	CDS
Pre-Covid-19	1	0.0258	100.00	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
	2	0.0331	97.170	0.0228	0.0834	0.0283	2.7782
	3	0.0378	93.211	0.0797	0.1097	0.1203	6.4787
	4	0.0414	89.249	0.1867	0.5098	0.3044	9.7490
	5	0.0442	85.607	0.3580	1.2167	0.6022	12.215
	6	0.0464	82.315	0.6000	2.1621	1.0263	13.896
	7	0.0483	79.325	0.9092	3.2613	1.5802	14.923
	8	0.0499	76.581	1.2738	4.4390	2.2593	15.446
	9	0.0512	74.039	1.6765	5.6341	3.0517	15.597
	10	0.0523	71.672	2.0972	6.7994	3.9403	15.490
	11	0.0533	69.464	2.5159	7.8994	4.9043	15.215
	12	0.0543	67.407	2.9149	8.9087	5.9211	14.847
Covid-19 Era	1	0.0349	100.00	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
	2	0.0473	96.536	0.4580	0.0809	2.4308	0.4937
	3	0.0560	93.612	1.2539	0.0640	4.5246	0.5446
	4	0.0628	90.905	2.3784	0.0548	6.2031	0.4583
	5	0.0683	88.166	3.8381	0.0637	7.5391	0.3928
	6	0.0729	85.329	5.6230	0.0794	8.5597	0.4086
	7	0.0769	82.400	7.7064	0.0926	9.2794	0.5213

8	0.0805	79.411	10.048	0.0991	9.7179	0.7231
9	0.0837	76.402	12.598	0.0990	9.9055	0.9940
10	0.0867	73.412	15.302	0.0946	9.8817	1.3086
11	0.0895	70.473	18.104	0.0889	9.6925	1.6410
12	0.0921	67.613	20.947	0.0846	9.3860	1.9677

Impulse-response analyses provide the opportunity to understand the results of the VAR model. Understanding the effect of one variable on the other helps to make economic inferences. Because variables are stationary, their effects usually have a temporary effect, and the effect of the shock disappears after a while.

Figure 2: Impulse responses of Pre-Covid-19

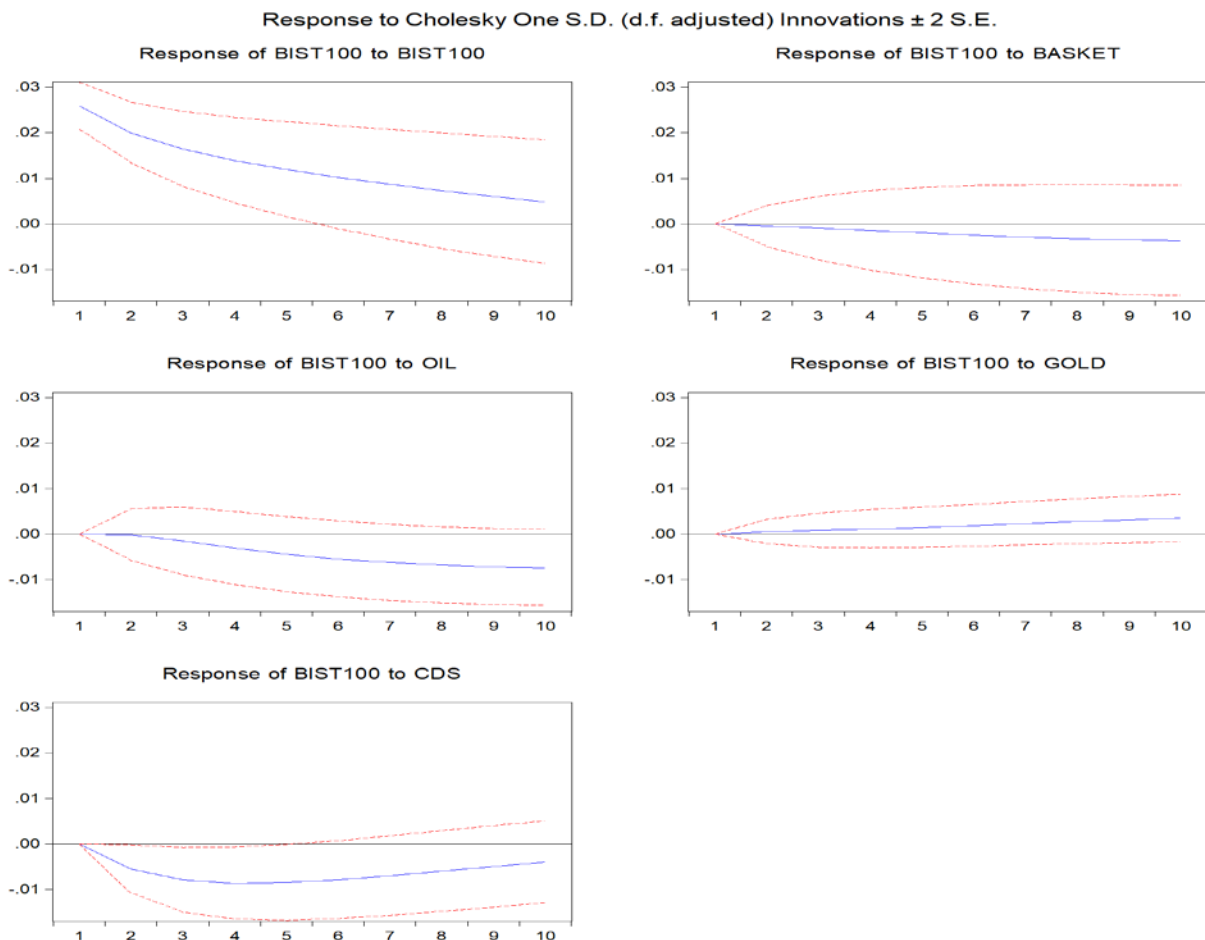
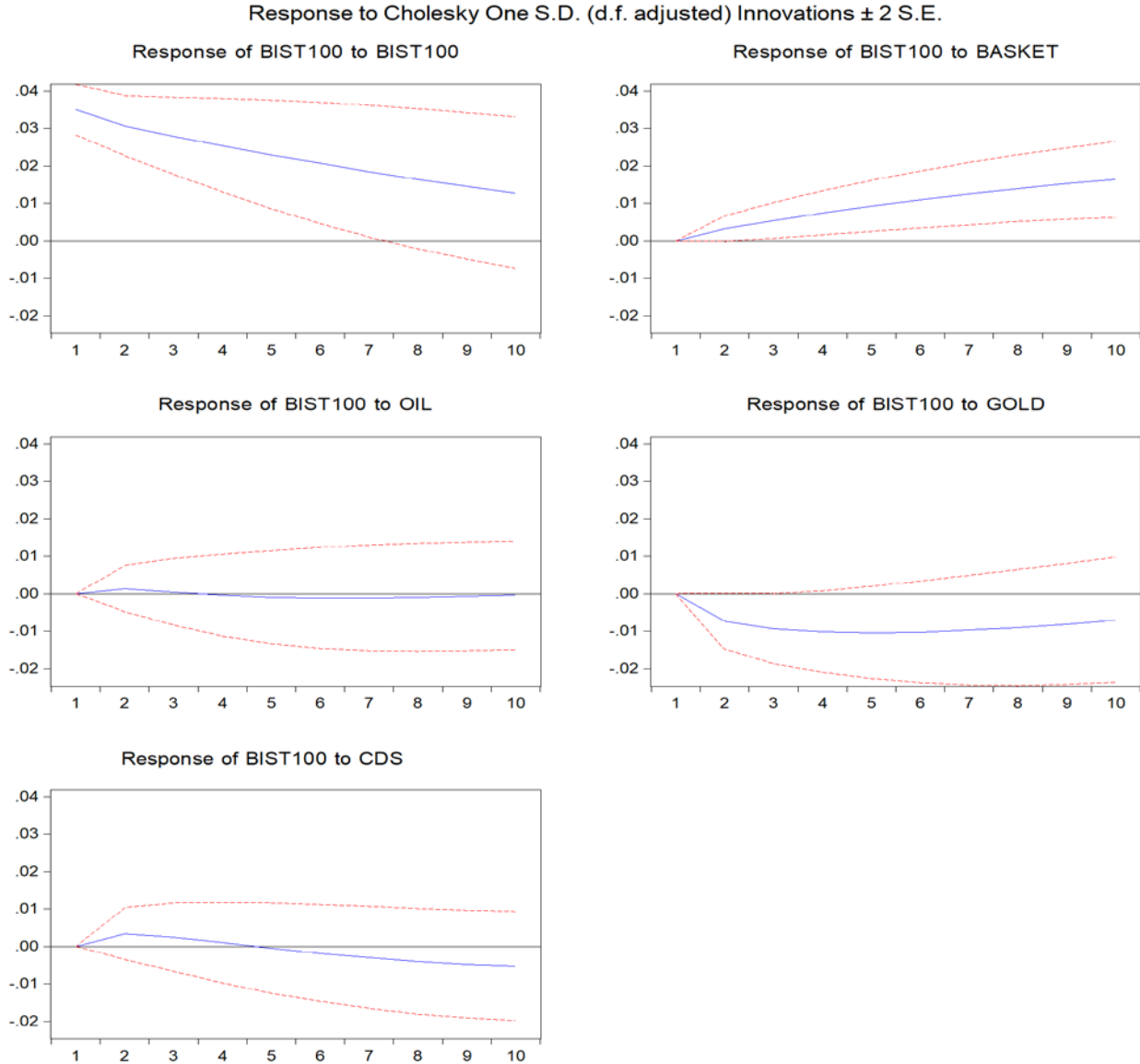


Figure 2 shows the reactions of BIST100 variables to shocks occurring in the pre-Covid-19 period. The initial shock to in BIST100 in the first period BIST 100 slowly loses its effect in the following periods. After the 5th period, impulse responses are insignificant. BIST100's response to the basket

rate shock is statistically significant. BIST100 responds negatively to the change in the exchange rate. Responses to other variables are statistically insignificant.

Figure 3: Impulse responses of Covid-19 Era



Although responses to shocks vary, responses are generally statistically insignificant. The initial shock to BIST100 is similar to the previous period and is significant until the 6th period. CDS results are similar to the results of Vurur (2021) in Turkey. In general, oil shocks do not have a significant impact on stock prices, similar to the studies of Degiannakis (2014) and Lutz, K. and Park, C. (2009). Although it is not possible to reach a general conclusion between gold prices and stock prices due to the limited number of studies in the literature, the results of the study reveal a negligible relationship similar to Raraga and Muharam (2013).

5. CONCLUSION

The Covid-19 pandemic turned into a health crisis as it spread to the most of the countries in the world, then led to the slowing of economic activities. This slowdown of the economies and the contagion of the pandemic caused risks and uncertainties in the financial markets. This study analysed the impacts of macro variables on the stock markets during the Covid-19 period.

In the first period of Covid-19, there was a depreciation in stock markets due to many factors such as stagnation, decrease in total demand and uncertainty. The currencies of the developing countries depreciated against the dollar, and the shrinking demand caused the oil prices to fall rapidly. The fact that gold was perceived as safe caused its prices to increase. Stock prices depreciated against rapidly changing macroeconomic indicators. While there was a negative relationship between the pre-pandemic exchange rate and the BIST100 index, the depreciation of the Turkish Lira during the pandemic made Borsa Istanbul cheaper in dollar terms. During the pandemic period, positive shocks in the exchange rate may be one of the reasons that positively affect BIST100. Gold, on the other hand, was seen as a substitute for Turkey's Borsa Istanbul during the pandemic period, so BIST100 reacts negatively to positive shocks in gold prices. The relationship between CDS and oil prices did not change during the pandemic and its effect increased.

Further research might also include the impact of Covid-19 in European and American stock markets. As Europe and United States were severely hit by the Pandemic, the analysis of the interaction between macro indicators and the foreign stock markets would contribute to the literature.

REFERENCES

- Bhattacharyya, R., Indrajit Banerjee, I. and Kumar, A. (2020). Examining the effect of Covid-19 on foreign exchange rate and stock market – an applied insight into the variable effects of lockdown on Indian economy, Papers 2006. 14499, arXiv.org.
- Burda, M. and Wyplosz, C. (2005). *Macroeconomics: A European Text*, 4th ed, Oxford University Press.
- Dahir, A. M., Mahat, F., Ab Razak, N. H., and Bany-Arifin, A. N. (2018). Revisiting the dynamic relationship between exchange rates and stock prices in BRICS countries: A wavelet analysis, *Borsa Istanbul Review*, 18(2), 101-113.
- Degiannakis, S., Filis, G. and Kizys, R. (2014). The Effects of Oil Price Shocks on Stock Market Volatility: Evidence from European Data, *The Energy Journal*, International Association for Energy Economics, 0(1)
- Delgado, N. A. B., Delgado, E. B. and Saucedo, E. (2018). The relationship between oil prices, the stock market and the exchange rate: Evidence from Mexico, *North American Journal of Economics and Finance*, 45, 266-275.
- Dornbusch, R., and Fischer, S. (1980). Exchange rates and the current account, *The American Economic Review*, 70(5), 960-971.
- Dickey, D.A. and W.A. Fuller (1979). Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root, *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431.
- Eren, M. and Başar, S. (2016). Effects of Credit Default Swaps (CDS) on BIST-100 Index, *Ecoforum*, 5 (Special Issue), 123-129.
- European Central Bank (2004). How do stock markets react to changes in oil prices? *Economic and Monetary Developments*, available at: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/mb200409_focus04.en.pdf (accessed 05 March 2021).
- Hamad, Ameen M.H., Kanişlı M. and Temizel F. (2020). The impact of exchange rate on stock market indices, *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(2), 2044-2062.
- Hamilton, J. D. (1983). Oil and macroeconomy since World War II, *Journal of Political Economy*, 92, 228-248.
- İlhan, A. and Akdeniz, C. (2020). The impact of macroeconomic variable on the stock market in the time of Covid-19: The case of Turkey, *Journal of Research in Economics, Politics & Finance*, 5(3), 893-912.
- Investing.com (2021). Stock Market Quotes & Financial News, available at <https://www.investing.com/> (accessed 15 January 2021).
- İşyatırım (2020). Günlük Yabancı Oranları Tablosu, available at https://www.isyatirim.com.tr/tr-tr/analiz/arastirma-raporlari/ArastirmaRaporlari/2_20201231082817148_1.pdf (accessed 1 September 2021).
- Lutz, K. and Park, C. (2009). The Impact of Oil Price Shocks on the U.S. Stock Market, *International Economic Review*, 50(4), 1267-1287.
- Koy, A. (2015). The relationship between credit default swap spreads, equity indices and sector equity indices: An empirical study on Istanbul Stock Exchange, 17th International Academic Conference, Vienna, 21 June 2015.
- Mateev, M. and Marinova, E. (2019). Relation between credit default swap spreads and stock prices: A non-linear perspective, *Journal of Economics and Finance*, 43(1), 1-26.
- Narayan, P. K., Devpura, N. and Wang, H. (2020). Japanese currency and stock market—What happened during the Covid-19 Pandemic?, *Economic Analysis and Policy*, 68, 191-198.

- Perron, P. (1989). The great crash, the oil price shock and the unit root hypothesis, *Econometrica*, 57, 1361-1401.
- Pfaff, B. (2008). VAR, SVAR and SVEC Models: Implementation within R Package Vars, *Journal of Statistical Software*, 27(4), 1-32.
- Raraga, F. and Muharam, H. (2013). VAR Analysis on Mutual Relationship between Stock Price Index and Exchange Rate. *SSRN Electronic Journal*.
- Sarıgül, H. (2020). Gelişmekte olan finansal piyasalarda ülke kredi temerrüt takası primleri ile hisse senedi endeksleri arasındaki ilişki üzerine bir araştırma, *Maliye ve Finans Yazıları*, 114, 103- 28.
- Syahri, A. and Robiyanto, R. (2020). The correlation of gold, exchange rate, and stock market on Covid-19 pandemic period, *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 24(3), 350-362
- Senol, Z. (2021). Volatility spillover between the stock market, exchange rates, interest rates and CDS premiums: Evidence from Turkey, *Business and Economics Research Journal*, 12(1), 111-126.
- Sims, C.A. (1980). Macroeconomics and reality, *Econometrica*, 48(1), 1-48.
- Stanway, D. (2021). First COVID-19 case could have emerged in China in Oct 2019 – study, available at <https://www.reuters.com/world/china/first-covid-19-case-could-have-hit-china-oct-2019-study-2021-06-25/> (accessed 1 September 2021).
- Stock, J.H. and Watson, M.W. (2001). Vector Autoregressions, *Journal of Economic Perspectives*, 15(4), 101-115.
- Suriani, S., Kumar, M.D., Jamil, F. and Muneer, S. (2015). Impact of exchange rate on stock market, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(Special Issue), 385-388.
- Suvaronic, S. (2019). International trade theory and policy. International Economics Study Center.
- Topcu, M, and Gulal, O. S. (2020). The impact of Covid-19 on emerging stock markets, *Finance Research Letters*, 36(101691).
- Vurur, N. S. (2021). BIST 100 Endeksi CDS Primleri Arasındaki İlişkide Covid 19 Etkisi, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 31(97), 97-112.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.

(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

BIST Sigorta Endeksinde CRITIC Ve MULTIMOOSRAL Tekniklerine Dayalı Finansal Analiz

Osman PALA ¹

Özet

Finansal performans analizi sektörel bazda firmaların etkinliğinin bir ölçütü olarak görülmektedir. Firmaların rekabet edebilir yapıda olması finansal açıdan başarılı olmaları ile doğru orantılı olmaktadır. Birden çok finansal oranın bir arada değerlendirilmesi ile gerçekleşen analiz, bu bağlamda Çok Kriterli Karar Verme problemi olarak adlandırılabilir. Çalışma kapsamında BIST Sigorta Endeksi dahilinde bulunan firmaların finansal performans analizi gerçekleştirilmiştir. Bu alanda sıklıkla kullanılan finansal oranların önem değerleri, objektif bir değerlendirme yaklaşımı olan CRITIC ile önceliklendirilmiştir. Sonuçlarda karlılık oranları önem bakımından öne çıkarken değerlendirme periyodu açısından değerlerin yakın olduğu gözlenmiştir. Firmaların performans sıralamaları ise beş farklı sıralama yaklaşımını birlikte kullanan MULTIMOOSRAL yaklaşımı ile gerçekleştirilmiştir. Finansal performans analizi sonuçları topluca değerlendirildiğinde önerilen bütünleşik yaklaşımın etkinliğinin yüksek olduğu gözlenmiştir.

Anahtar kelimeler: CRITIC, MULTIMOOSRAL, BIST Sigorta, finansal performans.

Jel Kodu: C44,G00, L25.

Financial Analysis Based on CRITIC and MULTIMOOSRAL Techniques in BIST Insurance Index Abstract

Financial performance analysis is seen as a measure of the efficiency of companies on a sectoral basis. The fact that companies are competitive is directly proportional to their financial success. Analysis performed by evaluating multiple financial ratios together can be named as Multi Criteria Decision Making problem in this context. Within the scope of the study, the financial performance analysis of the companies included in the BIST Insurance Index was performed. The importance values of financial ratios, which are frequently used in this field, have been prioritized by CRITIC, an objective evaluation approach. While profitability rates stand out in terms of importance in the results, it has been observed that values are close in terms of the evaluation period. The performance rankings of the companies were made with the MULTIMOOSRAL approach, which uses five different ranking approaches together. When the results of the financial performance analysis are evaluated collectively, it is observed that the efficiency of the proposed integrated approach is high.

Keywords: CRITIC, MULTIMOOSRAL, BIST Insurance, financial performance.

Jel Codes: C44,G00, L25.

ATIF ÖNERİSİ (APA): Pala, O. (2022). BIST Sigorta Endeksinde CRITIC Ve MULTIMOOSRAL Tekniklerine Dayalı Finansal Analiz. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(1). 218-235. Doi: 10.24988/ije.939532

¹ Arş. Gör. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Merkez/ KARAMAN, **EMAIL:** osmanpala@kmu.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-2634-2653

1. GİRİŞ

Bir ekonomide işletmelerin veya kişilerin yüksek kayıp olasılıklarından korunmak ve bu durumun gerçekleşmesi halinde en düşük düzeyde etkilenmek adına başvurdukları bir koruma yaklaşımı olan sigorta başarılı bir güvenlik sistemidir. Belirli prim ödemesi ile sağlanan sigorta hizmeti olası büyük maddi zararları ilgili kişi veya firmanın üzerinden alarak tüm ekonomiye pay eden bir yaklaşıma sahiptir. Bu yönden oluşabilecek hasarın büyüklüğüne göre bazı durumlarda müşterilerini iflasın eşiğine getirebilecek zararlardan koruması ile ekonomide istikrarı sağlayan önemli yapılardan birisi de sigortacılık şirketleridir. Öte yandan topladığı primleri finans alanında değerlendirerek ekonomiye uzun dönemli kaynak aktarmaktadır (Altan ve Yıldırım, 2019: 347). Sigorta firmaları hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülke ekonomilerinde bireylerin düzenli ve etkili bir biçimde tasarruf yapmasını sağlarken aynı zamanda oluşturdukları fonlarla ülkede yatırımların gerçekleşmesine destek olmaktadır (Işık, 2019: 543). Türkiye ekonomisinin finansal yapısı içindeki büyüklüğü sürekli artış göstermekte olan sigorta sektörü aynı zamanda ekonomik kalkınmaya pozitif etki sağlamaktadır. Sigorta firmalarının etkinliğinin yüksekliği ile sigortacılık sektörünün sağladığı faydanın doğru orantılı olması nedeniyle sigorta işletmelerinin finansal performanslarının analizinin gerçekleştirilmesi ve olası iyileştirme hedeflerinin altının çizilmesi, sektörün istikrarı ve hizmet alıcılarının güveni açısından oldukça önemlidir (Ünal, 2019: 556).

Bu çalışmada, BIST sigorta endeksine tabi olan işletmelerin finansal oranlar kullanılarak etkin bir şekilde finansal performans değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Bu amaçla Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) modeli olarak ele alınan problemdeki kriterler, hem kriterler arası korelasyon hem de kriter içi sapmaları birlikte ele alan yaklaşım olan CRITIC (Criteria Importance Through Intercriteria Correlation) yardımıyla önceliklendirilmiştir. Öte yandan performans sıralamaları ise Türkçe alan yazında daha önce hiç kullanılmamış ve beş temel hesaplama tekniğinden yararlanan MULTIMOOSRAL (Multi-Multi-Objective Optimization on the basis of Simple Ratio Analysis) ile gerçekleştirilmiştir. Yöntemin daha önce finansal performans alanında kullanılmamış olması ve CRITIC gibi bir objektif kriter ağırlıklandırma yaklaşımıyla bütünleşik olarak ilk defa kullanılması, çalışmanın literatüre katkısı olarak değerlendirilmektedir.

Çalışmanın geri kalan kısmında ise bölüm 2’de sigortacılık sektörü tarihsel gelişimi ve geldiği nokta konusunda bilgiler, bölüm 3’te sigortacılık sektöründeki finansal performans analizi ve bu çalışmada kullanılan yöntemlere dahilinde literatür, bölüm 4’te çalışmadaki yöntemlerin aşamaları, bölüm 5’te önerilen metodun sigortacılık sektöründeki uygulaması, bölüm 6’da kriter ağırlıkları açısından duyarlılık analizi ve son bölümde sonuçlar yer almaktadır.

2. SİGORTACILIK SEKTÖRÜ

Sigortacılığın tarihine bakıldığında, günümüz sigorta anlayışından farklılık gözetse de ilk sigorta faaliyet örnekleri Antik Yunan ve Çin’de görülmüştür. Çok eskilere dayanan bu sektör, insanların hayatta karşılaştıkları riskleri minimize etmeye ve insan için çok önemli bir ihtiyaç olan güveni verme üzerine inşa edilmiştir (Yayla, 2019: 109).

Modern şekliyle sigortacılık ise ilk deva kıta Avrupa’sında bir sektör halini almış ve gelişen ticaret yolları ile deniz ve karada sigortacılık faaliyetleri, lojistik ve ticaretin karşılaştıkları sorunlar nedeniyle yaşadıkları büyük kayıpları telafi etme işlevi görmüşlerdir (Yayla, 2019: 109-110).

Gelişmekte olan ekonomiye sahip ülkemiz topraklarında ise modern anlamda sigortacılığın başlangıcı İngiliz şirketlerinin 1872 senesinde sigortacılık faaliyetlerine girişmesi ile gerçekleşmiştir. İlerleyen dönemlerde yapılan kanunlar ve sigorta enstrümanlarında elde edilen çeşitlilikle her duruma ve kitleye hitap eden sigortacılık sektörü ülkemizde gelişmiş ve önemli bir finansal sektör haline gelmiştir (Perçin ve Sönmez, 2018: 566).

Geçmişte karlı bir sektör olarak görülen sigortacılıkta, bankalar ve yatırım fonları gibi farklı oyuncuların sigorta şirketlerinden rol çalmaya başlamasıyla sektörde rekabet artmış ve geleneksel olarak yüksek maliyetlere sahip sektör şirketlerinin tek başlarına ayakta kalması zorlaşmıştır. Bu nedenle günümüzde satın almalar ve birleşmeler ile sigorta şirketleri büyüme ve sektör dışındaki büyük rakipleri ile bu şekilde mücadele yoluna gitmişlerdir (Cummins vd., 1999: 326).

3. LİTERATÜR

Literatüre bakıldığında sigortacılık sektörü bağlamında finansal performans analizinde bulunan çalışmalar büyük çoğunlukla ÇKKV teknikleri kullanılarak yapılmış olup öne çıkanlara bakıldığında; Çakır (2016) sigorta şirketlerinin performans ölçümünü iki etapta gerçekleştirmiştir. Finansal oranları ağırlıklandırılmış hedef programlama ile önceliklendirmiş ve akabinde bulanık mantığa dayalı Aralık VIKOR (Vİse Kriterijumska Optimizacija I Kompromisno Resenje) yaklaşımıyla sektördeki firmaları sıralamaya tabi tutmuştur. Kula vd. (2016) tarafından yapılan çalışmada sigorta şirketlerinin performans karşılaştırması ÇKKV tekniklerinden Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) ve Gri İlişkisel Analiz (GİA) kullanılarak gerçekleştirilmiştir. AHP ile kriter olarak belirlenmiş finansal oranlar ağırlıklandırılırken, nihai sıralamalar GİA ile elde edilmiştir. Ömürbek ve Özcan (2016) çalışmalarında sigorta sektöründe faaliyet gösteren firmaların finansal analizlerini MULTIMOORA (Multi-Multi-Objective Optimization on The Basis of Ratio Analysis) yöntemi kullanarak değerlendirmişlerdir. Kriter olarak finansal oranların kullanıldığı çalışmada her bir kriter için eş ağırlıklı yaklaşım tercih edilmiştir. Shen vd. (2016) tarafından yapılan çalışmada Tayvan'da faaliyette bulunan hayat sigortası şirketlerini hibrit DEMATEL tabanlı Analitik Ağ Süreci (DAAS) ve bulanık integral yaklaşımı kullanarak sermaye yapısı, ödeme gücü, operasyonel etkinlik, kazanç sürekliliği ve sermaye etkinliği kriterleri açısından değerlendirmişlerdir. Mandić vd. (2017) bulanık AHP ve bulanık TOPSIS yöntemleri ile sigorta şirketlerini beş farklı kriter üzerinden finansal performansları açısından değerlendirmişlerdir. Bulanık AHP ile kriter ağırlıklandırma gerçekleştirilirken, bulanık TOPSIS ile nihai sıralama elde edilmiştir. Aytekin ve Karamaşa (2017) Bulanık Entropi ile finansal analizde kullandıkları altı adet finansal oranın önem derecelerini belirlerken sigorta şirketlerini Bulanık TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) aracılığıyla değerlendirmişlerdir. Perçin ve Sönmez (2018) tarafından yapılan çalışmada karlılık, likitide, faaliyet, ve kaldıraç tipindeki finansal oranları kriter olarak belirledikleri çalışmalarında sigortacılık branşında hizmet sunan işletmelerin finansal performans kıyaslamasını gerçekleştirmişlerdir. Entropi yaklaşımıyla kriterleri ağırlıklandırırken TOPSIS ile nihai sıralama elde edilmiştir. Tayyar vd. (2018) AHP ile önceden belirlenmiş finansal oran ağırlıklarına göre sigorta şirketlerinin finansal performans ölçümlerini Referans İdeal Metodu (RİM) kullanarak elde etmişlerdir. Sonuç olarak finansal performans analizinde RİM yaklaşımının etkin bir ÇKKV olduğunun altı çizilmiştir. Torbati ve Sayadi (2018) İran'da yer alan sigorta şirketlerinin performanslarını belirleyen kriterleri En iyi-en kötü ve bulanık çıkarım sistemi yaklaşımlarını bir arada kullanarak belirlemişlerdir. Acar (2019) tarafından finansal oranlar yardımıyla Borsa İstanbul (BİST) sigorta endeksinde yer alan firmaların performans analizi yapılmıştır. Kriter ağırlıkları ve firma performans sıralamaları TOPSIS yöntemi kullanılarak elde edilmiştir. Altan ve Yıldırım (2019) çalışmalarında sigorta firmalarını ÇKKV tekniklerinden olan TOPSIS ile sıralarken performans analizi için kullanılan finansal oranların ağırlıkları Entropi yaklaşımı ile belirlenmiştir. Işık (2019) çalışmasında sigorta branşının yıllara göre performansını karşılaştırmıştır. Kriter ağırlıkları CRITIC tekniğiyle belirlenirken, sıralamalar TOPSIS ve MULTIMOORA yaklaşımları ile ayrı ayrı sağlanmıştır. Her iki yöntemde göre sıralamalarda anlamlı farklılık bulunan çalışmada en kötü yıllar olan 2012, 2015 ve 2010 için ise uzlaşma sağlanmıştır. Ünal (2019) BİST sigorta endeksinde bulunan firmaların finansal performanslarını bütünlük Entropi ve EDAS (Evaluation based on Distance from Average Solution) yöntemiyle ölçmüştür. Entropi ile kriter olan finansal oranların önem dereceleri belirlenirken EDAS ile ise problemde alternatif olarak ifade edilen firmalar sıralanmıştır. Dwivedi vd. (2021) tarafından yapılan çalışmada bir sigorta şirketinin

performansını iki ayrı dönem için incelemiş olup performans değerlendirilmede öncelikle dengeli skor kartı kullanarak kriterlere ait tüm şirket işleyişi puanlanmış ve sonrasında nihai değerlendirme ise En iyi-en kötü metodu ile gerçekleştirilmiştir.

Yöntemler açısından literatür incelendiğinde ise, Žižović vd. (2020) CRITIC yönteminde başlangıç matrisi normalizasyonu için ortalama karekök sapmasını azaltan bir öneri ve kriter ağırlık belirlemede ideal değerlere yakın ortalamaya sahip kriterlere öncelik tanıdıkları bir başka öneri, Wu vd. (2020) karşılaştırmalı değerlendirme sonuçlarından oluşan bulut kümeleme verilerinin Z-skoru normalizasyonuna dayanan bir CRITIC yaklaşımı, Zhao vd. (2020) kriterler arasındaki doğrusal olmayan korelasyonu ortaya çıkaran Kopula-CRITIC'i, Krishnan vd. (2021) kriterler arası korelasyonu kriterlerin bağımlılığını da ele alan uzaklık korelasyonu ile değerlendiren bir CRITIC yaklaşımı sunarak klasik CRITIC metodu üzerinde yöntemsel iyileştirme denemelerinde bulunmuşlardır. MULTIMOOSRAL yönteminin ise 2021 yılında önerilen, oldukça yeni bir yaklaşım olması nedeniyle ilerleyen dönemlerde literatürde bulunmaya başlanacağı öngörülmektedir.

4. YÖNTEM

Çalışmada ÇKKV problemi olarak ele alınan finansal performans analizinde kriter ağırlıkları CRITIC yaklaşımıyla belirlenirken, sıralama işlemi için MULTIMOOSRAL yönteminden faydalanılmıştır.

4.1. CRITIC Metodu

Diakoulaki vd. (1995) tarafından önerilen CRITIC ile kriter ağırlığı hesaplamasına bakıldığında (Jahan vd., 2012: 413):

Öncelikle karar matrisi $X = \|x_{ij}\|_{(n \times m)}$ alternatifler A_i ($i=1, \dots, n$) ve kriterler C_j ($j=1, \dots, m$) için oluşturulmalıdır, akabinde karar matrisi elemanları Eşitlik 1 ve 2 kullanılarak normalize edilmelidir. Burada x_j^{\min} ve x_j^{\max} kriter j için en düşük ve en yüksek değerleri ifade etmektedir. Sonrasında Eşitlik 3 ve 4 kullanılarak korelasyon katsayıları ve standart sapmalar elde edilmektedir. Son olarak Eşitlik 5 ve 6 ile kriter ağırlığı w_j hesaplanmaktadır.

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_j^{\min}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} \quad \text{fayda yönlü kriter} \quad (1)$$

$$z_{ij} = \frac{x_j^{\max} - x_{ij}}{x_j^{\max} - x_j^{\min}} \quad \text{maliyet yönlü kriter} \quad (2)$$

$$\rho_{jk} = \frac{\sum_{i=1}^n (z_{ij} - \bar{z}_j)(z_{ik} - \bar{z}_k)}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (z_{ij} - \bar{z}_j)^2 \cdot \sum_{i=1}^n (z_{ik} - \bar{z}_k)^2}}, \quad j, k = 1, \dots, m \quad (3)$$

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (z_{ij} - \bar{z}_j)^2}, \quad j = 1, \dots, m. \quad (4)$$

$$c_j = \sigma_j \sum_{k=1}^m (1 - \rho_{jk}), \quad j = 1, \dots, m. \quad (5)$$

$$w_j = \frac{c_j}{\sum_{k=1}^m c_k}, \quad j = 1, \dots, m. \quad (6)$$

4.2. MULTIMOOSRAL Metodu

Ulutaş vd. (2021) tarafından önerilen ve beş farklı hesaplama tekniğine dayanan MULTIMOOSRAL yaklaşımı aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır (Ulutaş vd., 2021: 150-153);

Adım 1: Alternatifler A_i ($i = 1, \dots, n$) ve kriterler C_j ($j = 1, \dots, m$) için karar matrisi $X = \|x_{ij}\|_{(n \times m)}$ oluşturulmalı ve kriter ağırlıkları belirlenmelidir.

Adım 2: Normalize karar matrisi Eşitlik 7'ye göre hesaplanmaktadır.

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_{ij})^2}} \quad (7)$$

Adım 3: Oran sistemi yaklaşımına göre alternatiflerin önem, fayda ve normalize fayda değerleri sırasıyla Eşitlik 8, 9 ve 10'a göre hesaplanmaktadır. Burada C_{maks} ve C_{min} , kriterin fayda ve maliyet yönlü olduklarını ifade etmektedir.

$$y_i = \sum_{j \in C_{maks}} w_j r_{ij} - \sum_{j \in C_{min}} w_j r_{ij} \quad (8)$$

$$m_i = \begin{cases} y_i, & \text{maks}(y_i) > 0, \\ y_i + 1, & \text{maks}(y_i) = 0, \\ -1/y_i, & \text{maks}(y_i) < 0, \end{cases} \quad (9)$$

$$m'_i = \frac{m_i - \min(m_i)}{\text{maks}(m_i) - \min(m_i)} \quad (10)$$

Adım 4: Referans noktası yaklaşımına göre alternatif skorlarının hesaplanmasında Eşitlik 11 ile referans noktaları belirlenmekte ve sonrasında her bir alternatif için referans noktalarına maksimum uzaklık Eşitlik 12 ile elde edilmekte ve sonrasında bu değer Eşitlik 13 ile normalize edilmektedir.

$$r_j^* = \left\{ \text{maks}_i r_{ij} \mid j \in C_{maks}, \min_i r_{ij} \mid j \in C_{min} \right\} \quad (11)$$

$$t_i = \text{maks}_j (w_j |r_j^* - r_{ij}|) \quad (12)$$

$$t'_i = \frac{\text{maks}(t_i) - t_i}{\text{maks}(t_i) - \min(t_i)} \quad (13)$$

Adım 5: Tam çarpımsal yaklaşıma göre alternatiflerin fayda değerleri Eşitlik 14'e göre hesaplanırken normalize fayda değerleri Eşitlik 15 ile elde edilmektedir.

$$u_i = \frac{\prod_{j \in C_{maks}} w_j r_{ij}}{\prod_{j \in C_{min}} w_j r_{ij}} \quad (14)$$

$$u_i' = \frac{u_i - \min(u_i)}{\max(u_i) - \min(u_i)} \quad (15)$$

Adım 6: Toplamsal yaklaşıma göre alternatif fayda değerleri ve normalize fayda değerleri sırasıyla Eşitlik 16 ve 17'deki gibi hesaplanmaktadır.

$$v_i = \frac{\sum_{j \in C_{maks}} w_j r_{ij}}{\sum_{j \in C_{min}} w_j r_{ij}} \quad (16)$$

$$v_i' = \frac{v_i - \min(v_i)}{\max(v_i) - \min(v_i)} \quad (17)$$

Adım 7: Logaritmik yaklaşıma göre alternatif fayda değerleri ve normalize fayda değerleri ise Eşitlik 18 ve 19'daki şekilde elde edilmektedir.

$$k_i = \sum_{j \in C_{maks}} \ln(1 + w_j r_{ij}) + \frac{1}{\sum_{j \in C_{min}} \ln(1 + w_j r_{ij})} \quad (18)$$

$$k_i' = \frac{k_i - \min(k_i)}{\max(k_i) - \min(k_i)} \quad (19)$$

Adım 8: Alternatiflerin nihai MULTIMOOSRAL sıralamasının elde edilmesinde Eşitlik 20 ile beş farklı yaklaşımın normalize değerleri toplanmakta ve en yüksek değere sahip alternatif ilk sırada yer almaktadır.

$$S_i = m_i' + t_i' + u_i' + v_i' + k_i' \quad (20)$$

5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Çalışmada, BIST Sigorta endeksinde yer alan ve sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren ve adları Tablo 1'deki gibi olan altı adet firmanın 2019 ve 2020 yılları için finansal performans analizi CRITIC ve MULTIMOOSRAL yaklaşımı ile gerçekleştirilmiştir.

Tablo 1: BIST sigorta endeksi firmaları

Firma Kodu	Firma Adı
AKGRT	Aksigorta A.Ş.
ANHYT	Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş.
ANSGR	Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi
AVISA	Avivasa Emeklilik ve Hayat A.Ş.
RAYSG	Ray Sigorta A.Ş.
TURSG	Türkiye Sigorta A.Ş.

Çalışmada kullanılan finansal oranlar, literatürde yer alan Kula vd. (2016), Ömürbek ve Özcan (2016) ve Perçin ve Sönmez (2018) tarafından sigortacılık sektörü ile alakalı çalışmalarında yer alan temel ve en çok kullanılan finansal oranlardan alınmış olup Tablo 2'de gösterilmiştir. Likidite, kaldıraç, sermaye yapısı ve karlılık finansal performans oran gruplarını eşit temsil edecek şekilde seçilen bu

oranlardan maksimum yönlü olanlar; FO1, FO2, FO5, FO6, FO7 ve FO8 olurken, minimum yönlü olanlar ise; FO3 ve FO4 şeklindedir.

Tablo 2: Finansal oranlar

Kodu	Oran Adı	Hesaplanış
FO1	Cari oran	Dönen Varlıklar/Kısa Vadeli Borçlar
FO2	Nakit oran	Nakit ve Nakit Benzerleri / Kısa Vadeli Borçlar
FO3	Borç Oranı	Toplam Borç/Toplam Varlık
FO4	Kısa Vadeli Borç Varlık Oranı	Kısa Vadeli Borçlar/ Toplam Varlıklar
FO5	Öz Sermaye Devir Hızı	Net Satışlar / Öz Sermaye
FO6	Varlık Devir Hızı	Net Satışlar / Toplam Varlık
FO7	Net Kar Marjı	Net Kar/Net Satışlar
FO8	Brüt Kar Marjı	Brüt Satış Karı/Net Satışlar

Çalışma kapsamında 2020 yılı için tüm işlem adımları paylaşılmış olup 2019 yılı için ise elde edilmiş sonuç değerleri sunulmuştur. Firmalar arası haksız rekabeti önleyebilmek adına firmalar A1-A2-A3-A4-A5-A6 şeklinde ifade edilmiştir. Tablo 3'de 2020 yılı için standart karar matrisi yer almaktadır.

Tablo 3: Karar matrisi 2020 yılı

	FO1	FO2	FO3	FO4	FO5	FO6	FO7	FO8
A1	1.26	0.52	0.80	0.78	5.98	1.19	0.06	0.08
A2	1.04	0.02	0.96	0.95	1.42	0.06	0.23	0.29
A3	1.24	0.37	0.80	0.76	3.57	0.73	0.06	0.07
A4	4.92	1.46	0.98	0.02	10.51	0.21	0.04	0.05
A5	1.21	0.66	0.81	0.78	2.99	0.56	0.06	0.07
A6	1.30	0.92	0.68	0.66	3.02	0.97	0.11	0.14

CRITIC yöntemiyle finansal oranları önceliklendirmek için Eşitlik 1 ve 2 ile normalize edilmiş karar matrisi Tablo 4'deki gibidir.

Tablo 4: CRITIC yöntemiyle normalize edilmiş 2020 yılı karar matrisi

	FO1	FO2	FO3	FO4	FO5	FO6	FO7	FO8
--	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

A1	0.06	0.35	0.59	0.19	0.50	1.00	0.12	0.12
A2	0.00	0.00	0.08	0.00	0.00	0.00	1.00	1.00
A3	0.05	0.24	0.61	0.20	0.24	0.59	0.10	0.08
A4	1.00	1.00	0.00	1.00	1.00	0.13	0.00	0.00
A5	0.04	0.44	0.56	0.19	0.17	0.44	0.09	0.09
A6	0.07	0.62	1.00	0.31	0.18	0.80	0.37	0.36

Kriterler arası ilişkileri ifade eden ρ_{jk} elemanlarından oluşan matris ise Tablo 5’de ifade edilmiştir.

Tablo 5: CRITIC yöntemine göre kriterler arası korelasyon matrisi 2020 yılı

	FO1	FO2	FO3	FO4	FO5	FO6	FO7	FO8
FO1	1.00	0.83	-0.58	0.97	0.91	-0.41	-0.41	-0.40
FO2	0.83	1.00	-0.05	0.92	0.80	0.01	-0.64	-0.63
FO3	-0.58	-0.05	1.00	-0.37	-0.41	0.84	-0.24	-0.25
FO4	0.97	0.92	-0.37	1.00	0.91	-0.24	-0.54	-0.54
FO5	0.91	0.80	-0.41	0.91	1.00	-0.06	-0.63	-0.62
FO6	-0.41	0.01	0.84	-0.24	-0.06	1.00	-0.44	-0.44
FO7	-0.41	-0.64	-0.24	-0.54	-0.63	-0.44	1.00	1.00
FO8	-0.40	-0.63	-0.25	-0.54	-0.62	-0.44	1.00	1.00

Eşitlik 5 ve 6 ile elde edilen C_j ve kriterlerin nihai ağırlık değerleri w_j 2019 ve 2020 yılı için Tablo 6’da olduğu şekilde verilmiştir. Elde edilen kriter ağırlıklarına göre FO7 ve FO8 her iki yıl içinde en önemli değerlendirme kriterleri olarak ortaya çıkmıştır. 2019 ve 2020 yılları arasında finansal oranların ağırlığı bakımından büyük değişiklikler söz konusu olmamıştır. Bu açıdan CRITIC yöntemi ile kriter ağırlıklandırmanın istikrarlı ve başarılı olduğu görülmektedir.

Tablo 6: CRITIC yöntemine göre kriter ağırlıkları

	FO1	FO2	FO3	FO4	FO5	FO6	FO7	FO8
2019 YILI								
C_j	2.38	2.01	2.67	2.06	2.09	2.85	3.24	3.23

w_j	0.12	0.10	0.13	0.10	0.10	0.14	0.16	0.16
Sıra	5	8	4	7	6	3	1	2
2020 YILI								
C_j	2.18	1.80	2.75	1.88	1.99	2.72	3.03	3.04
w_j	0.11	0.09	0.14	0.10	0.10	0.14	0.16	0.16
Sıra	5	8	3	7	6	4	2	1

MULTIMOOSRAL yaklaşımına göre firmaların sıralamasında ilk önce standart karar matrisi kullanılarak normalize karar matrisi Eşitlik 7'ye göre elde edilmiş ve Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7: MULTIMOOSRAL yöntemine göre normalize edilmiş 2020 yılı karar matrisi

	F01	F02	F03	F04	F05	F06	F07	F08
A1	0.22	0.27	0.39	0.44	0.45	0.66	0.23	0.23
A2	0.19	0.01	0.46	0.54	0.11	0.03	0.83	0.82
A3	0.22	0.19	0.39	0.43	0.27	0.40	0.21	0.20
A4	0.88	0.75	0.47	0.01	0.79	0.12	0.14	0.15
A5	0.21	0.34	0.39	0.44	0.22	0.31	0.21	0.21
A6	0.23	0.47	0.33	0.37	0.23	0.54	0.40	0.39

Eşitlik 8, 9 ve 10 kullanılarak elde edilen oran sistemi yaklaşımı önem, fayda ve normalize fayda değerleri ise Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8: Oran sistemine göre 2020 yılı için elde edilen sonuç değerleri

	y_i	m_i	m'_i
A1	0.164	0.164	0.481
A2	0.178	0.178	0.575
A3	0.096	0.096	0.037
A4	0.243	0.243	1.000
A5	0.090	0.090	0.000
A6	0.209	0.209	0.777

MULTIMOOSRAL'da yer alan bir başka değerlendirme yaklaşımı olan referans noktası yöntemine göre öncelikle Eşitlik 11 kullanılarak referans noktaları belirlenmiş olup sonrasında Eşitlik 12 ve 13 ile elde edilen referans noktalarına maksimum uzaklık ve normalize maksimum uzaklık değerleri Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9: Referans Noktasına Göre 2020 Yılı İçin Elde Edilen Sonuç Değerleri

	t_i	t_i'
A1	0.093	0.386
A2	0.088	0.545
A3	0.097	0.267
A4	0.106	0.000
A5	0.097	0.288
A6	0.072	1.000

Tam çarpımsal yaklaşıma göre Eşitlik 14 ve 15 kullanılarak elde edilen fayda ve normalize fayda değerleri ise Tablo 10'daki gibi elde edilmiştir.

Tablo 10: Tam çarpımsal yaklaşıma göre 2020 yılı için elde edilen sonuç değerleri

	u_i	u_i'
A1	1.493E-06	0.022
A2	4.977E-09	0.000
A3	3.164E-07	0.005
A4	6.688E-05	1.000
A5	3.474E-07	0.005
A6	4.491E-06	0.067

Toplamsal yaklaşıma göre ise alternatiflerin fayda değerleri Eşitlik 16 ve 17 kullanılarak elde edilmiş olup sonuçları Tablo 11'de paylaşılmıştır.

Tablo 11: Toplamsal yaklaşıma göre 2020 yılı için elde edilen sonuç değerleri

	v_i	v_i'
A1	2.679	0.289
A2	2.513	0.226
A3	1.991	0.029
A4	4.562	1.000
A5	1.915	0.000
A6	3.525	0.608

MULTIMOOSRAL yönteminde beşinci ve sonuncu değerlendirme yaklaşımı olan logaritmik yaklaşıma göre elde edilen sonuçlara Eşitlik 18 ve 19 kullanılarak ulaşılmış olup, fayda değerleri Tablo 12'deki gibidir.

Tablo 12: Logaritmik yaklaşıma göre 2020 yılı için elde edilen sonuç değerleri

	k_i	k'_i
A1	10.770	0.273
A2	9.026	0.000
A3	10.819	0.280
A4	15.424	1.000
A5	10.626	0.250
A6	12.619	0.562

Son olarak MULTIMOOSRAL yaklaşımının nihai sıralaması için Eşitlik 20 kullanılarak alternatiflerin fayda değerleri hesaplanmış olup, sonuç değerleri Tablo 13'te aktarılmıştır.

Tablo 13: MULTIMOOSRAL yöntemine göre 2020 yılı için alternatiflerin sıralaması

	m'_i	t'_i	u'_i	v'_i	k'_i	S_i	Sıra
A1	0.481	0.386	0.022	0.289	0.273	1.451	3
A2	0.575	0.545	0.000	0.226	0.000	1.346	4
A3	0.037	0.267	0.005	0.029	0.280	0.618	5
A4	1.000	0.000	1.000	1.000	1.000	4.000	1
A5	0.000	0.288	0.005	0.000	0.250	0.543	6
A6	0.777	1.000	0.067	0.608	0.562	3.013	2

2019 Yılı için de tüm firmaların MULTIMOOSRAL yaklaşımına göre finansal performansları analiz edilmiş ve sonuçları Tablo 14'de verilmiştir.

Tablo 14: MULTIMOOSRAL yöntemine göre 2019 yılı için alternatiflerin sıralaması

	m'_i	t'_i	u'_i	v'_i	k'_i	S_i	Sıra
A1	0.427	0.520	0.075	0.194	0.237	1.452	4
A2	0.696	0.847	0.000	0.158	0.000	1.701	3
A3	0.000	0.284	0.029	0.000	0.234	0.547	5
A4	1.000	0.000	1.000	1.000	1.000	4.000	1
A5	0.124	0.027	0.023	0.069	0.261	0.503	6
A6	0.852	1.000	0.131	0.508	0.414	2.905	2

Tablo 13 ve 14'teki MULTIMOOSRAL yaklaşımı ile firmaların finansal performans analizi sıralamalarında 2019 ve 2020 yılı için A4 birinci sırada yer alırken A5 her iki yılda da son sırada kendine yer bulmuştur. 2019 ve 2020 yılında sıralamalardaki tek değişiklik 2019 yılında üçüncü ve

dördüncü sıralarda yer alan A2 ve A1'in yerlerini 2020 yılında değiştirmesiyle gözlenmiştir. Sonuçlarda dikkat çeken bir husus ise A4 firmasının her iki yılda da MULTIMOOSRAL'ı oluşturan referans noktası yaklaşımı haricinde diğer dört yaklaşımda birinci sırada yer alırken referans noktası yaklaşımına göre ise her iki sene için de son sırada kendine yer bulmasıdır. Buna neden olarak referans noktası yaklaşımının diğer yaklaşımlardan farklı olarak referans noktalarına maksimum uzaklığa göre alternatifleri sıralamasıdır. Referans noktası yaklaşımında her iki yıl için de ağırlıklı maksimum uzaklık FO7 kriterinde ortaya çıkmış ve burada en zayıf değere sahip A4 firması bu nedenle son sırada yer almıştır. Fakat diğer dört yaklaşımda birinci olmasından dolayı A4 yine de nihai sıralamada birinci sırada kalmayı başarmıştır. MULTIMOOSRAL yaklaşımı bu açıdan bir ÇKKV metodunda ne kadar çok yaklaşım bütünleştirilirse ÇKKV'nın etkinliğinin o ölçüde artacağına bir örnek olarak gösterilebilir durumdadır.

6. DUYARLILIK ANALİZİ

Duyarlılık analizi ÇKKV'de elde edilen sonucun girdi değerlerindeki değişime olan tepkisini anlamlandırmak için sıklıkla gerçekleştirilen bir yaklaşımdır. Triantaphyllou ve Sánchez (1997) tarafından yapılan çalışmada toplamsal ve çarpımsal yaklaşımlar kullanılan metotlarda sıra değişimleri için gerekli olan yeni kriter ağırlıkları belirlemeyi içeren yaklaşımlar incelenmiştir.

5 farklı tipte sıralama fonksiyonu barındıran ve bunların birleşiminden olan MULTIMOOSRAL yönteminde alternatif sıralamaları değişimi için gerekli olan kriter ağırlığı belirleme işleminin pratik olarak zorluğu nedeniyle Fattahi ve Khalilzadeh (2018) tarafından önerilen kriter ağırlıklarının dört ayrı senaryoda farklılaştırarak duyarlılığın incelendiği analiz yaklaşımı bu çalışmada da tercih edilmiştir.

Burada çalışmaya özgü olarak ilk durum, problem çözümünde ortaya çıkan durum olan karlılık oranlarının en yüksek ağırlığa sahip olduğu durumdur. Diğer durumlarda ise karlılık oranlarının ağırlıklarının sırasıyla likitide, kaldıraç ve sermaye yapısı oranları ile yer değiştirmesi ile oluşturulmuş olup Tablo 15'te ilgili durumlar için kriter ağırlıkları verilmiştir. Bu sayede belirli tipte finansal oranların daha ön planda olduğunda sıralama değişimleri olup olmadığı incelenmiştir.

Tablo 15: Oluşturulan senaryolara göre kriter ağırlıkları

	FO1	FO2	FO3	FO4	FO5	FO6	FO7	FO8
2019 YILI Kriter Ağırlıkları								
Durum 1	0.12	0.10	0.13	0.10	0.10	0.14	0.16	0.16
Durum 2	0.16	0.16	0.13	0.10	0.10	0.14	0.12	0.10
Durum 3	0.12	0.10	0.16	0.16	0.10	0.14	0.13	0.10
Durum 4	0.12	0.10	0.13	0.10	0.16	0.16	0.10	0.14
2020 YILI Kriter Ağırlıkları								
Durum 1	0.11	0.09	0.14	0.10	0.10	0.14	0.16	0.16
Durum 2	0.16	0.16	0.14	0.10	0.10	0.14	0.11	0.09
Durum 3	0.11	0.09	0.16	0.16	0.10	0.14	0.14	0.10
Durum 4	0.11	0.09	0.14	0.10	0.16	0.16	0.10	0.14

Senaryolara göre elde edilen alternatif sıralamaları ise Tablo 16'da verilmiştir. Sıralamalarda farklılıklar oluşmuş olsa da 2019 ve 2020 yıllarında Durum 1 için ilk ve ikinci sırada yer alan A4 ve A6 firmaları, 2019 yılında A6'nın durum 4'te üçüncülüğe düşmesi dışındaki tüm diğer durumlarda da aynı yerlerini korumuşlardır. Fakat alt sıralamalardaki firmaların sıklıkla yer değiştirdikleri

gözlenmiştir. Bu durumda A4 ve A6'nın çalışmada kullanılan finansal performans göstergeleri bakımından diğerlerinden daha farklı ve kendi klasmanlarında bulunduğu düşünülmektedir. Öte yandan Durum 1 ile diğer durumlar açısından sıralamalar bakımından ilişki düzeyi incelenmek adına Spearman sıra korelasyon testi yapılmış olup, Durum 2, 3 ve 4 için bu korelasyon katsayı değerleri, 2019 yılı için sırasıyla 0.6, 0.6571 ve 0.5429 olurken 2020 yılı için ise 0.0583, 0.9429 ve 0.8286 şeklinde elde edilmiştir. Buna göre Durum 1 ile diğer durumlar arasında en az orta düzey sıralama benzerliği bulunduğu görülmüştür.

Tablo 16: Oluşturulan senaryolara göre alternatiflerin sıralamaları

	A1	A2	A3	A4	A5	A6
2019 Yılı Alternatif Sıralamaları						
Durum 1	4	3	5	1	6	2
Durum 2	3	6	5	1	4	2
Durum 3	3	6	4	1	5	2
Durum 4	2	6	4	1	5	3
2020 Yılı Alternatif Sıralamaları						
Durum 1	3	4	5	1	6	2
Durum 2	3	6	4	1	5	2
Durum 3	3	5	4	1	6	2
Durum 4	3	6	4	1	5	2

7. SONUÇ

Firmaların etkinliğini gösteren ana öğelerden finansal performans sonuçları, firmaların ve içinde buldukları sektörün ve hatta ekonominin tamamını kapsayan etkilere sahip olmaktadır. Bununla birlikte yapılan analizler sonucunda firmalar gelecek planlarını gözden geçirebilmekte ve buna göre gerekli atılımları ve tedbirleri gerçekleştirebilmektedirler. Finansal performans bakımından gösterilen zayıf performans uzun dönemde firmaların etkinliğini azaltabilmektedir. Zira sektör bazında rekabet edebilirlik gücü finansal başarı ile doğru orantılı olmaktadır. Bu nedenlerden ötürü finansal performans ölçümü firmalar açısından gerekli görülmektedir.

Finansal performans değerlendirmesinde alan yazında çoğunlukla tercih edilen ve firmalar tarafından da anlamlı bulunan finansal oranlar belirleyici olmaktadır. Fakat bu oranların hangi önemde analize dahil edileceği konusunda bir uzlaşma oluşmamıştır. Çalışmalarda bu sebeple objektif kriter ağırlıklandırma yaklaşımlarından yararlanılması yaygınlaşmıştır. Bu çalışmada kullanılan CRITIC yöntemi de bu yaklaşımlardan bir tanesidir. Kriterler arası ve kriter içi dağılımları birlikte ele alan yapısı ile yöntem daha kapsayıcı sonuçlar üretebilmektedir. Öte yandan çalışmada firmaları sıralamada kullanılan MULTIMOOSRAL ise beş farklı sıralama tekniğini barındırması ve bunları kendine özgü biçimde uzlaştırması ile ÇKKV metodolojisine özgün bir yaklaşım olarak dahil olmuştur.

Çalışmada CRITIC ve MULTIMOOSRAL yaklaşımlarının bir arada ilk kez kullanımı ile literatüre katkı sağlanmak amaçlanmış olup, BIST Sigorta Endeksi kapsamında yer alan firmaların finansal performans analizinde yöntemlerle elde edilen sonuçların gösterdiği üzere oldukça başarılı olmuşlardır. Zira CRITIC ile yıllara göre istikrarlı sonuçlar üretilebilirken MULTIMOOSRAL ile de kullanılan beş yaklaşımdan herhangi bir tanesinin diğerlerinden sapan sonuçlara sahip olmasının

etkisi de kullanılan yaklaşım sayısı çokluğu nedeniyle en aza indirgenmiştir. Öte yandan yapılan duyarlılık analizi ile bu sonuçlar pekişmiştir. Literatürde yer alan diğer ÇKKV yaklaşımlarından barındırdığı sıralama yaklaşımı sayısı ve çeşidi bakımından ayrışan MULTIMOOSRAL'ın finansal performans analizi problemlerinde yüksek başarımları sağlayabileceği görülmüştür.

Geleceğe bakıldığında, CRITIC ve MULTIMOOSRAL yaklaşımlarının birlikte ve ayrı ayrı farklı ÇKKV problemlerinde kullanılabilmesi ve diğer yöntemlerle kıyaslamalarının yapılabilmesi öngörülmektedir.

KAYNAKÇA

- Acar, M. (2019). Finansal Performansın Belirlenmesinde Ve Sıralanmasında Topsis Çok Kriterli Karar Verme Yönteminin Kullanılması: Bist Sigorta Şirketleri Uygulaması. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 11(21), 136-162.
- Altan, İ. M., ve Yildirim, M. (2019). Sigorta Sektörünün Finansal Performansının Entropi Ağırlıklandırılmış TOPSIS Yöntemiyle Analizi ve Değerlendirilmesi. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 345-358.
- Aytekin, A., ve Karamaşa, Ç. (2017). Analyzing financial performance of insurance companies traded in BIST via fuzzy Shannon's entropy based fuzzy topsis methodology. *Alphanumeric Journal*, 5(1), 71-84.
- Cummins, J. D., Tennyson, S., ve Weiss, M. A. (1999). Consolidation and efficiency in the US life insurance industry. *Journal of banking & Finance*, 23(2-4), 325-357.
- Çakır, S. (2016). Türk sigortacılık sektöründe çok kriterli karar verme teknikleri (ÇKKV) ile performans ölçümü: BIST uygulaması. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 127-147.
- Diakoulaki, D., Mavrotas, G., ve Papayannakis, L. (1995). Determining objective weights in multiple criteria problems: The critic method. *Computers & Operations Research*, 22(7), 763-770.
- Dwivedi, R., Prasad, K., Mandal, N., Singh, S., Vardhan, M., ve Pamucar, D. (2021). Performance evaluation of an insurance company using an integrated Balanced Scorecard (BSC) and Best-Worst Method (BWM). *Decision Making: Applications in Management and Engineering*, 4(1), 33-50.
- Fattahi, R., ve Khalilzadeh, M. (2018). Risk evaluation using a novel hybrid method based on FMEA, extended MULTIMOORA, and AHP methods under fuzzy environment. *Safety science*, 102, 290-300.
- Işık, Ö. (2019). Türkiye'de hayat dışı sigorta sektörünün finansal performansının CRITIC tabanlı TOPSIS ve MULTIMOORA yöntemiyle değerlendirilmesi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(1), 542-562.
- Jahan, A., Mustapha, F., Sapuan, S. M., Ismail, M. Y., ve Bahraminasab, M. (2012). A Framework For Weighting Of Criteria In Ranking Stage Of Material Selection Process, *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 58(1), 411-420.
- Krishnan, A. R., Kasim, M. M., Hamid, R., ve Ghazali, M. F. (2021). A Modified CRITIC Method to Estimate the Objective Weights of Decision Criteria. *Symmetry*, 13(6), 973.
- Kula, V., Kandemir, T., ve Baykut, E. (2016). Borsa istanbul'da işlem gören sigorta ve BES şirketlerinin finansal performansının gri ilişkisel analiz yöntemi ile incelenmesi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, XVIII(1), 37-53.
- Mandić, K., Delibašić, B., Knežević, S., ve Benković, S. (2017). Analysis of the efficiency of insurance companies in Serbia using the fuzzy AHP and TOPSIS methods. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 30(1), 550-565.
- Ömürbek, N., ve Özcan, A. (2016). BİST'de işlem gören sigorta şirketlerinin MULTIMOORA yöntemiyle performans ölçümü. *Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi*, 1(2), 64-75.

- Perçin, S., ve Sönmez, Ö. (2018). Bütünleşik Entropi Ağırlık Ve TOPSIS Yöntemleri Kullanılarak Türk Sigorta Şirketlerinin Performansının Ölçülmesi. Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, 565-582.
- Shen, K. Y., Hu, S. K., ve Tzeng, G. H. (2017). Financial modeling and improvement planning for the life insurance industry by using a rough knowledge based hybrid MCDM model. Information Sciences, 375, 296-313.
- Tayyar, N., Yapa, K., Durmuş, M., ve Akbulut, İ. (2018). Referans İdeal Metodu ile Finansal Performans Analizi: BİST Sigorta Şirketleri Üzerinde Bir Uygulama. İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 7(4), 2490-2509.
- Torbati, A. R., ve Sayadi, M. K. (2018). A new approach to investigate the performance of insurance branches in Iran using best-worst method and fuzzy inference system. Journal of Soft Computing and Decision Support Systems, 5(4), 13-18.
- Triantaphyllou, E., ve Sánchez, A. (1997). A sensitivity analysis approach for some deterministic multi-criteria decision-making methods. Decision sciences, 28(1), 151-194.
- Ulutaş, A., Stanujkic, D., Karabasevic, D., Popovic, G., Zavadskas, E. K., Smarandache, F., ve Brauers, W. K. (2021). Developing of a Novel Integrated MCDM MULTIMOOSRAL Approach for Supplier Selection. Informatica, 32(1), 145-161.
- Ünal, E. A. (2019). Bütünleşik Entropi Ve Edas Yöntemleri Kullanılarak Bist Sigorta Şirketlerinin Performansının Ölçülmesi. Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 4(4), 555-566.
- Wu, H. W., Zhen, J., ve Zhang, J. (2020). Urban rail transit operation safety evaluation based on an improved CRITIC method and cloud model. Journal of Rail Transport Planning & Management, 16, 100206.
- Yayla, Ş. O. (2019). Sigortacılık ve Türkiye'de Sigorta Sektörünün Durumu. Liberal Düşünce Dergisi, 24(94), 107-125.
- Zhao, M., Wang, X., Yu, J., Xue, L., ve Yang, S. (2020). A construction schedule robustness measure based on improved prospect theory and the Copula-CRITIC method. Applied Sciences, 10(6), 2013.
- Žižović, M., Miljković, B., ve Marinković, D. (2020). Objective methods for determining criteria weight coefficients: A modification of the CRITIC method. Decision Making: Applications in Management and Engineering, 3(2), 149-161.



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license.
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

Financial Analysis Based on CRITIC and MULTIMOOSRAL Techniques in BIST Insurance Index

1. Introduction

The insurance service, which is provided with a certain premium payment, has an approach that takes the possible big financial losses from the person or company and shares it to the whole economy. Insurance companies are one of the important structures that provide stability in the economy by protecting their customers from damages that may bring them to the brink of bankruptcy in some cases, depending on the size of the damage that may occur in this respect. On the other hand, it uses the premiums it collects in the field of finance and transfers long-term resources to the economy (Altan and Yıldırım, 2019: 347). While insurance companies enable individuals to save regularly and effectively in both developed and developing economies, they also support the realization of investments in the country with the funds they create (Işık, 2019: 543). The insurance sector, whose size in the financial structure of the Turkish economy is constantly increasing, also has a positive effect on economic development. Since the effectiveness of insurance companies is directly proportional to the benefit provided by the insurance sector, it is very important to analyse the financial performance of insurance companies and to highlight possible improvement targets for the stability of the sector and the trust of service buyers (Ünal, 2019: 556).

2. Data Set and Method

In this study, it is aimed to effectively evaluate the financial performance of the companies that are subject to the BIST insurance index by using financial ratios. For this purpose, the criteria in the problem, which is considered as the Multi-Criteria Decision Making (MCDM) model, are prioritized with the help of CRITIC (Criteria Importance Through Intercriteria Correlation), which is an approach that handles both inter-criteria correlation and intra-criteria deviations together. On the other hand, performance rankings were carried out with MULTIMOOSRAL (Multi-Multi-Objective Optimization on the basis of Simple Ratio Analysis), which has never been used in Turkish literature before and uses five basic calculation techniques. The fact that the method has not been used in the field of financial performance before and that it is used for the first time in an integrated manner with an objective criterion weighting approach such as CRITIC is considered as the contribution of the study to the literature.

3. Empirical Findings

By using the MULTIMOOSRAL approach, A4 ranked first in the financial performance analysis rankings of companies for 2019 and 2020, while A5 took the last place in both years. The only change in the rankings in 2019 and 2020 was observed when A2 and A1, which were in the third and fourth places in 2019, were replaced in 2020. A striking point in the results is that A4 company ranks first in all four approaches except for the reference point approach that creates MULTIMOOSRAL in both years, while it ranks last in both years according to the reference point approach. The reason for this is that the reference point approach, unlike other approaches, ranks the alternatives according to the maximum distance to the reference points. In the reference point approach, the weighted maximum distance for both years appeared in the F07 criterion, and the company with the weakest value, A4, was in the last place for this reason. However, due to being first in the other four approaches, A4 still managed to stay in first place in the final ranking. In this respect, the MULTIMOOSRAL approach can be shown as an example that the more approaches are integrated in a MCDM method, the more effective the MCDM will be.

4. Discussion and Conclusion

In the study, it was aimed to contribute to the literature by using the CRITIC and MULTIMOOSRAL approaches together for the first time, and as the results obtained with the methods in the financial performance analysis of the companies included in the BIST Insurance Index showed, they were quite successful. Because with CRITIC, stable results can be produced over the years, while the effect of any of the five approaches used with MULTIMOOSRAL to have results deviating from the others is minimized due to the large number of approaches used. On the other hand, these results were reinforced by the sensitivity analysis. It has been seen that MULTIMOOSRAL, which differs from other MCDM approaches in the literature in terms of the number and variety of ranking approaches, can provide high performance in financial performance analysis problems.

Evaluation économique des coûts générés par le stress professionnel : cas d'un effectif de travailleurs de la wilaya de Bejaia (Algérie)

Nabil KANDI¹, Hamid KHERBACHI², Kâmil TÜĞEN³

Résumé

Le stress professionnel génère des coûts importants et peut mettre en péril le développement économique et social des entreprises. Cet article estime les coûts générés par des maladies liées au stress professionnel en adoptant une approche inductive qui se base sur l'agrégation des coûts. Nous avons collecté les différentes indications de coûts appropriés, et les avons chiffré pour obtenir le coût total des pathologies et d'autres préjudices liés au stress professionnel. Les calculs présentés se basent sur le calcul moyen des coûts directs et indirects que le stress occasionne.

Mots-clés : Stress professionnel, absentéisme, coûts directs et indirects.

Code de jel : D24, I19, J3

Economic Evaluation Of The Costs Generated By Professional Stress: Case Of A Workforce Of Workers From The Wilaya Of Bejaia (Algeria)

Abstract

Professional stress generates significant costs and can jeopardize the economic and social development of companies. This article estimates the costs generated by illnesses linked to work stress by adopting an inductive approach based on cost aggregation. We have collected, identified the various indications of appropriate costs, and quantified them to obtain the total cost of pathologies and other work-related stress injuries. The calculations presented are based on the average calculation of the direct and indirect costs that stress causes.

Keywords: Professional stress, absenteeism, direct and indirect costs.

Jel Codes: D24, I19, J3

Mesleki Stresin Ortaya Çıkardığı Maliyetlerin Ekonomik Değerlendirmesi: Bejaia (Cezayir) Vilayetinde Çalışanlara İlişkin Bir Olgu

Özet

Mesleki stres önemli maliyetler ortaya çıkarır ve şirketlerin ekonomik ve sosyal gelişimini tehlikeye atabilir. Bu makale, maliyetlerin toplamını temel alan tümevarımsal bir yaklaşımı benimseyerek mesleki strese bağlı hastalıkların meydana getirdiği maliyetleri tahmin etmektedir. Uygun maliyetlerin çeşitli göstergeleri bir araya getirilmiş ve iş stresiyle ilgili patolojilerin ve diğer yaralanmaların toplam maliyetini elde etmek için bunlar nicelleştirilmiştir. Sunulan hesaplamalar, stresin neden olduğu doğrudan ve dolaylı maliyetlerin ortalama hesaplamasına dayanmaktadır.

Anahtar kelimeler: İş stresi, devamsızlık, doğrudan ve dolaylı maliyetler

Jel Kodu: D24, I19, J3

SUGGESTION DE CITATION (APA): Kandi, N., Kherbachi, H., Tüğen, K. (2022). Evaluation économique des coûts générés par le stress professionnel : cas d'un effectif de travailleurs de la wilaya de Bejaia (Algérie). *İzmir İktisat Dergisi*, 37(1), 236-249. Doi: 10.24988/ije.1005265

¹ Dr. Enseignant-Chercheur en Sciences Économiques de l'université Abderrahmane MIRA de Bejaia-ALGÉRIE, **EMAIL:**nabil.kandi@univ-bejaia.dz, **ORCID:** 0000-0002-8196-4295

² Professeur en Sciences Économiques de l'université de Bejaia-ALGÉRIE, **EMAIL:**kher.bej@yahoo.fr, **ORCID:** 0000-0002-5357-0897

³ Prof.Dr., Directeur de CEDIMES TURQUIE, Faculté des Sciences Économiques et Administratives, Université du "Dokuz Eylül" d'İZMİR-TURQUIE, **EMAIL :**kamil.tugen@deu.edu.tr, **ORCID:** 0000-0002-7479-2608

1. INTRODUCTION

Dans le domaine de la santé du travail, quelques méthodes d'évaluation ont essayé d'agréger les coûts des maladies que cause le stress professionnel. Pour (Lefebvre, Poirot, 2011), la mesure du coût du stress ne prend en compte qu'un aspect quantifiable qui est celui de l'absentéisme. En partant de notre expérience, nous considérons que cette approche néglige d'autres coûts, plus difficiles à saisir, mais tout aussi importants pour l'efficacité de l'entreprise. Les coûts imputables à une maladie sont représentés comme la somme de tous les frais médicaux et non médicaux liés à cette maladie. Selon (Serrier, 2011), le but de cette approche est de mesurer l'impact économique global d'une maladie. La particularité de la méthode consiste à traduire l'ensemble des effets de la pathologie en termes monétaires et pas seulement les coûts relatifs aux traitements. Cette méthode s'est fortement développée au fil des années. (Akobundu et alii, 2006), ont recensé trois fois plus d'études de ce type publiées entre 1995 et 2005 qu'entre 1960 et 1980. Il s'agit du type d'étude économique le plus fréquemment mobilisé dans le domaine de la santé. Cette approche repose sur une méthodologie spécifique, mais manque de standardisation et fréquemment soulignée dans la littérature. Pour (Serrier, 2011), La méthode d'évaluation des coûts d'une maladie permet d'estimer son impact économique tel que la dépression, les cancers ou encore les facteurs de risque tels que l'alcool ou le stress professionnel.

L'idée d'évaluer les coûts des pathologies liées au stress professionnel devient possible et le calcul plus probable dans la mesure où la répartition des frais imputés au stress est réalisable. Cela nous amène à appréhender le phénomène d'un point de vue économique. D'un point de vue méthodologique, il peut être intéressant que le calcul des coûts générés par le stress soit expérimenté par une approche d'évaluation économique, afin de mieux mettre en relief la gravité de ces coûts dans le contexte algérien. En effet, l'évaluation et l'analyse des effets socioéconomiques du stress peuvent aussi aider les entreprises à concevoir de nouvelles approches de prévention de ce risque pour modérer son impact et réduire les coûts économiques qui en découlent. Dans le contexte algérien, peu d'études se sont intéressées à évaluer les coûts générés par le stress pour circonscrire les risques et ses conséquences aussi bien sur l'individu que sur l'entreprise. L'objectif de ce présent article est de mettre en exergue les différents types de coûts attribués aux maladies occasionnées par le stress des salariés des entreprises de la wilaya de Bejaia et d'évaluer ses répercussions. Nous avons étudié un échantillon de 1538 salariés (864 du secteur privé et 674 du secteur public, dont 1029 hommes et 509 femmes) appartenant à des entreprises et administrations publiques de la wilaya de Bejaia.

2. CALCUL DES COÛTS DIRECTS PRIS EN COMPTE DANS L'ETUDE

L'approche utilisée est l'agrégation de l'ensemble des dépenses liées aux maladies causées par le stress. Les coûts directs associent toutes les charges monétaires qui sont nécessaires aux traitements de la pathologie. Les coûts directs se décomposent par conséquent en coûts médicaux directs qui découlent directement des sommes déboursées pour les soins thérapeutiques d'une maladie, par exemple: des médicaments, des séjours à l'hôpital, des prestations chez des spécialistes,...etc. et les coûts directs non médicaux constituent en revanche les frais de transport, de la prise en charge des proches.

2.1 Calcul des Coûts Médicaux Directs

Les coûts médicaux directs sont avant tout à la charge des assurés sociaux et également des organismes d'assurance maladie. Ils se subdivisent en coûts hospitaliers, coûts des soins ambulatoires et de traitement de la maladie. Le tableau 1 donne les frais de traitements médicaux relatifs aux pathologies liées au stress.

Tableau 1 : Frais de traitements médicaux relatifs aux pathologies liées au stress

	Frais médicaux relatifs aux pathologies liées au stress		
	Effectif	Centres de classes*	Coûts moyens par classe
Néant	1398	-	-
< à 1500 da	14	$\frac{0+1500}{2} = 750 \text{ da}^{**}$	$14 \times 750 = 10500 \text{ da}$
[1500-3000 da]	27	$\frac{1500 + 3000}{2} = 2250 \text{ da}$	$27 \times 2250 = 60750 \text{ da}$
[3000-4500 da]	37	$\frac{3000 + 4500}{2} = 3750 \text{ da}$	$37 \times 3750 = 138750 \text{ da}$
[4500-6000 da]	26	$\frac{4500 + 6000}{2} = 5250 \text{ da}$	$26 \times 5250 = 136500 \text{ da}$
> à 6000 da	36	$\frac{6000 + 7500}{2} = 6750 \text{ da}$	$36 \times 6750 = 243000 \text{ da}$
Coût total relatif aux frais médicaux			589500 da

* Les frais d'une prescription médicale moyenne s'élèvent à environ 1500 da (interview auprès de pharmaciens de la commune de Bejaia).

** DA : Dinars Algérien.

Source: Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête personnelle (Février-Juin 2017).

Pour estimer le coût des traitements médicaux des pathologies relatives au stress professionnel, nous partons sur la base de calculs du coût moyen correspondants à chaque classe (centre de classe). Pour les frais médicaux, nous effectuons l'estimation à partir de la multiplication de la valeur moyenne de la prescription médicale et le groupe de personnes ayant dépensé ces frais. Enfin, les estimations de coût, fournies pour l'ensemble des cas constatés, doivent être additionnées. Pour notre analyse, nous avons besoin de données en coût moyen par prescription et par personne. Il est possible d'approximer le coût moyen en divisant le coût de la prise en charge médicale par la fréquence de personnes correspondantes. Le tableau 1 met en évidence la distribution asymétrique des frais financiers par personne dans la sélection de 140 individus issus de l'échantillon. Selon les résultats de l'étude, 10% des personnes pour lesquels ont été prescrits des médicaments une seule fois, ont dépensé en moyenne 750 da. En effet, la multiplication de ce coût moyen d'un seul traitement par 14 personnes nous donne un coût moyen de 10 500 da. Pour ce qui est des autres calculs, nous avons effectué la même opération statistique pour chaque classe. Enfin, le coût total moyen pour cette catégorie de frais et pour l'ensemble de ces personnes (140) s'élève à 589 500 da.

Il convient de souligner que l'apparence des distributions des coûts liés aux frais médicaux est d'ordre croissant et les données relevées de l'enquête sur la consommation des médicaments prescrits ainsi que les dépenses qui y sont associées soulignent leur importance. En outre, les dépenses totales en médicaments prescrits représentent près de 590 000 dinars pour le cas de l'étude. La dépense en médicaments prescrits est estimée en moyenne à 4210,71 da par personne. Les résultats que nous avons recueillis montrent que les coûts sont d'autant plus élevés que la fréquence du stress est importante. Ainsi, une proportion importante des sujets se déclarant stressés occasionne des frais par personne relativement modestes, les coûts les plus élevés étant le fait d'une minorité de sujets. Le tableau 2 indique les coûts d'hospitalisation.

Le tableau 2 est une représentation de l'effectif des personnes interrogées effectuant une hospitalisation liée au stress professionnel durant l'année écoulée. Les données du tableau montrent les frais d'hospitalisation générés par les pathologies liées au stress. Pour cela, nous avons utilisé les données de la Direction des Activités Médicales et Paramédicales de CHU de Bejaia.

Tableau 2 : Frais d'hospitalisation dus aux pathologies liées au stress

Frais d'hospitalisation dus aux pathologies liées au stress				
	Effectif	Centre de classe	Coûts d'hospitalisation/Jour*	Coûts moyens
Néant	1505	-	-	-
< à 5 Jrs	24	$\frac{0+5}{2} = 2,5 \text{ Jrs}^{**}$	$2,5 \times 8000 = 20000 \text{ da}$	$24 \times 20000 = 480000 \text{ da}$
[5-10 jrs [4	$\frac{5+10}{2} = 7,5 \text{ Jrs}$	$7,5 \times 8000 = 60000 \text{ da}$	$4 \times 60000 = 240000 \text{ da}$
[10-15 jrs [3	$\frac{10+15}{2} = 12,5 \text{ Jrs}$	$12,5 \times 8000 = 100000 \text{ da}$	$3 \times 100000 = 300000 \text{ da}$
> à 15 jrs	2	$\frac{15+20}{2} = 17,5 \text{ Jrs}$	$17,5 \times 8000 = 140000 \text{ da}$	$2 \times 140000 = 280000 \text{ da}$
Coût total d'hospitalisation des cas admissibles				1300000 da

* Coût moyen d'une journée d'hospitalisation s'élève à 8 000 da. In (DAMP, 2017). ** Jrs : Nombre de jours.

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête personnelle (Février-Juin 2017).

Le coût d'hospitalisation incluant des prestations médicales, des traitements, un lit d'hospitalisation et des repas s'avère très élevé pour l'État. Le patient débourse une partie infime de ces dépenses, seulement un ticket modérateur. Notre objectif est de chiffrer le prix de la journée d'hospitalisation ajustée au coût moyen. Or, ce coût est à la charge de l'hôpital et varie en fonction de l'hospitalisation et du séjour. Le calcul des coûts d'hospitalisation pour des pathologies, et en particulier celles du stress professionnel, se fait d'abord par l'aperçu de la valeur réelle que vaut une seule journée passée à l'hôpital. Selon (DAMP, 2017), le coût réel d'une journée d'hospitalisation est en moyenne de "8 000 da". Le nombre total de cas admissibles recensés dans notre étude est de 33 cas répartis en nombre de journées à l'hôpital. Par exemple : pour une hospitalisation inférieure à 5 jours (centre de classe calculé à 2,5 jours en moyenne), le nombre de cas admissibles s'élève à 24, et si nous multiplions ce nombre par le prix d'une journée d'hospitalisation, nous obtenons un coût de 480 000 da. Nous avons fait la même opération statistique pour les autres classes et on a obtenu un coût total de 1 300 000 da pour les 33 cas recueillis de l'enquête.

Les calculs de coûts effectués sur la question de séjours à l'hôpital déduits de l'enquête, témoignent de leurs charges malgré le peu d'effectifs admissibles. Le coût d'hospitalisation par personne est en moyenne de 39393,93 da. Le montant total d'une hospitalisation indique la somme de tous les soins reçus. L'usage de moyens humains et matériels durant un séjour à l'hôpital est relativement élevé pour un malade, et ce, à la charge de l'hôpital et de l'assurance sociale. Le tableau 3 donne le coût des consultations médicales traitant les maladies liées au stress professionnel.

Tableau 3 : Consultations médicales relatives aux pathologies du stress professionnel

Consultations médicales			
	Effectif	Centre de classe*	Coûts moyens/classe
Néant	1419	-	-
< à 1500 da	21	$\frac{0+1500}{2} = 750 \text{ da}$	$21 \times 750 = 15750 \text{ da}$
[1500-3000 da[32	$\frac{1500+3000}{2} = 2250 \text{ da}$	$32 \times 2250 = 72000 \text{ da}$
[3000-4500 da[40	$\frac{3000+4500}{2} = 3750 \text{ da}$	$40 \times 3750 = 150000 \text{ da}$
[4500-6000 da[11	$\frac{4500+6000}{2} = 5250 \text{ da}$	$11 \times 5250 = 577500 \text{ da}$
> à 6000 da	14	$\frac{6000+7500}{2} = 6750 \text{ da}$	$14 \times 6750 = 94500 \text{ da}$
Coût total des consultations médicales			909750 da

* Le prix d'une prescription médicale est en moyenne 1 500 da.

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête personnelle (Février-Juin 2017).

Les coûts des maladies attribuables au stress professionnel sont liés à la prise en charge du patient à travers le système de soins et nous comptons, parmi ces coûts, les consultations médicales chez

des spécialistes. Les résultats de notre étude révèlent que la fréquence des consultations augmente parallèlement avec l'intensité du stress ressenti. Il reste à déterminer la part de lassitudes causée par le stress, qui pousse les malades à consulter plus souvent les médecins. Le tarif moyen d'une consultation chez un spécialiste s'élève à 1500 da (tarif sous-estimé), car le stress ne génère, probablement, que des maladies nécessitant des examens approfondis. D'ailleurs, les maladies de ce risque professionnel amèneront très éventuellement les individus malades à consulter un médecin spécialiste.

D'après l'enquête, 118 personnes interrogées sont allées voir un médecin spécialiste pour une raison de santé liée au stress professionnel. Parmi ces personnes, il est probable qu'au moins une ait consulté le médecin une fois et plus durant l'année précédant le sondage. On compte 37,28% (soit 44/118) qui ont déboursé entre 3 000 et 4 500 da. Le coût imputé à cet ensemble de personnes malades s'élève à environ 150 000 da. De même, 14 personnes ont dépensé plus de 6 000 da pour plusieurs consultations médicales durant l'année écoulée. Par conséquent, le coût de ces consultations atteint 94 500 da pour l'ensemble de ces 14 individus. Le coût total des visites médicales est de 909 750 da. L'étude indique que le coût moyen annuel des visites est de 7 709,70 da. Bien que la fréquence d'individus effectuant des visites médicales soit modeste comparée à la taille de l'échantillon, le coût moyen par personne reste très important. Le tableau 4 indique les examens médicaux des pathologies liées au stress professionnel.

Tableau 4 : Examens médicaux des pathologies liées au stress

	Examens médicaux chez un spécialiste		Coûts moyens/ classe
	Effectif	Centre de classe*	
Néant	1463	-	-
< à 1500 da	7	$\frac{0 + 1500}{2} = 750 \text{ da}$	$7 \times 750 = 5250 \text{ da}$
[1500-3000 da[20	$\frac{1500 + 3000}{2} = 2250 \text{ da}$	$20 \times 2250 = 45000 \text{ da}$
[3000-4500 da[24	$\frac{3000 + 4500}{2} = 3750 \text{ da}$	$24 \times 3750 = 90000 \text{ da}$
[4500-6000 da[7	$\frac{4500 + 6000}{2} = 5250 \text{ da}$	$7 \times 5250 = 36750 \text{ da}$
> à 6000 da	16	$\frac{6000 + 7500}{2} = 6750 \text{ da}$	$16 \times 6750 = 108000 \text{ da}$
Coût total des examens médicaux			285000 da

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête personnelle (Février-Juin 2017).

Les coûts des examens et/ou de soins sont estimés par rapport aux prix des actes médicaux de chaque individu au moment de leur réhabilitation. Il ressort des résultats de cette étude que plus d'une personne active sur trois subit manifestement des troubles de santé insurmontables causés par des niveaux élevés de stress. De plus, ces travailleurs malades devraient recourir plus fréquemment aux soins médicaux. Les résultats obtenus ont montré que parmi ces personnes malades, (32,43%, soit 24/74) ont dépensé entre 3 000 et 4 500 da dans les soins de santé.

On a constaté aussi que 21,62% (soit 16/74) ont déboursé plus de 6000 da pour des examens médicaux. Le coût des soins de santé pour cette population malade est estimé à 285 000 da et le coût moyen par personne s'élève à 3 851,35 da. Ce coût est le résultat d'un ou plusieurs examens effectués durant l'année écoulée. Le tableau 5 donne une présentation des dépenses relatives à l'imagerie médicale.

Tableau 5 : Coûts de l'imagerie médicale liés au stress professionnel

	Imagerie médicale		
	Effectif	Centre de classe*	Coûts moyens/classe
Néant	1489	-	-
< à 5000 da	27	$\frac{0+5000}{2} = 2500 \text{ da}$	$27 \times 2500 = 67500 \text{ da}$
[5000-10.000 da[10	$\frac{5000+10000}{2} = 7500 \text{ da}$	$10 \times 7500 = 75000 \text{ da}$
[10.000-15.000 da[6	$\frac{10000+15000}{2} = 12500 \text{ da}$	$6 \times 12500 = 75000 \text{ da}$
[15.000-20.000 da[5	$\frac{15000+20000}{2} = 17500 \text{ da}$	$5 \times 17500 = 87500 \text{ da}$
> à 20.000 da	0	$\frac{20000+20500}{2} = 20250 \text{ da}$	$0 \times 20250 = 0 \text{ da}$
Coût total de l'imagerie médicale			305000 da

* Le prix d'une imagerie médicale est compris entre 5000 da et plus de 20 000 da In (DAMP, 2017).

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête personnelle (Février-Juin 2017).

Contrairement à la nature des coûts des autres types de soins de santé, l'imagerie médicale utilise de multiples appareils de haute technologie et un personnel qualifié, ce qui revient souvent très cher au patient. Le recours à cette technologie est devenu une nécessité pour de certains patients, quel que soit leur salaire, car certaines pathologies induites par le stress nécessitent le recours à l'imagerie qui leur est demandée par leurs médecins traitants. En Algérie, les tarifs utilisés chez les privés dépassent largement ceux des structures publiques. Compte tenu de la mesure et probablement du coût sous-estimé du recours à l'imagerie, nous avons recensé 48 cas sur l'ensemble de la population étudiée ayant recouru à ces diagnostics. Parmi eux, 27 personnes ont dépensé moins de 5 000 da pour diagnostiquer certaines maladies. Il est probable qu'elles ont utilisé de la radiologie. D'autres (5 parmi ces 48) ont dépensé entre 15 000 et 20 000 da. Dans ce cas, nous pensons qu'elles ont dû avoir besoin de diagnostics complexes nécessitant une technologie plus coûteuse comme le scanner ou l'Imagerie par Résonance Magnétique. Le coût de l'imagerie revient à 305 000 da pour l'ensemble des 48 personnes malades et le coût moyen par individu est de 6 354,16 da. Malgré le remboursement de l'assurance maladie, une somme importante reste à la charge du malade.

2.2 Calcul des Coûts Non Médicaux Directs

Habituellement, les coûts directs non médicaux sont préalablement à la charge des personnes malades et/ou des leurs proches. Ces coûts sont produits par l'utilisation des services sans être directement reliés au traitement ou au suivi médical. Le tableau 6 donne les coûts de transport en lien avec les maladies causées par le stress professionnel.

Tableau 6 : Coûts de transport de prise en charge des maladies

	coûts de transport de prise en charge		
	Effectif	Centre de classe*	Coûts moyens/classe
Néant	1430	-	-
< à 1000 da	24	$\frac{0+1000}{2} = 500 \text{ da}$	$24 \times 500 = 12000 \text{ da}$
[1000-2000 da[32	$\frac{1000+2000}{2} = 1500 \text{ da}$	$32 \times 1500 = 48000 \text{ da}$
[2000-3000 da[21	$\frac{2000+3000}{2} = 2500 \text{ da}$	$21 \times 2500 = 52500 \text{ da}$
> à 3000 da	31	$\frac{3000+4000}{2} = 3500 \text{ da}$	$31 \times 3500 = 108500 \text{ da}$
Coût total lié aux moyens de transport			221000 da

* Les classes de coût de transport ont été déduites directement des réponses de la part des personnes interrogées.

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête personnelle (Février-Juin 2017).

Ce tableau présente les coûts non médicaux directs. De nombreux employés utilisent leurs propres moyens de transport pour des déplacements en hôpital ou chez des médecins de ville pour recevoir des soins et des traitements nécessaires. 7% (soit 108/1538) de la population étudiée ont utilisé leurs propres moyens de transport pour une prise en charge de la maladie liée au stress et parmi eux, 31 personnes ont dépensé plus de 3 000 da.

Le coût total imputable aux moyens de transport est de 221 000 da et le coût moyen s'élève à 2046,29 da. La plupart des frais de transport ne sont pas comptabilisés dans le calcul de coûts des pathologies ni en général dans le système de soins de santé. Or, ces dépenses sont considérées comme des frais directs de prise en charge des soins. Malgré les moyens alloués par l'État (service de transport des malades en hôpital et ceux de la protection civile), il n'en demeure pas moins que l'usage par les patients de leurs propres moyens a un impact considérable sur les frais de prise en charge de la maladie. Le tableau 7 estime les aides familiales apportées aux personnes interrogées.

Tableau 7 : Charge financière supportée par la famille et les proches

Dépenses et aides familiales			
	Effectif	Centre de classe *	Coûts moyens/classe
Néant	1496	-	-
Moins de 1000 da	1	$\frac{0 + 1000}{2} = 500 \text{ da}$	$1 \times 500 = 500 \text{ da}$
[1000-2000 da[0	$\frac{1000 + 2000}{2} = 1500 \text{ da}$	$0 \times 1500 = 0 \text{ da}$
[2000-3000 da[1	$\frac{2000 + 3000}{2} = 2500 \text{ da}$	$1 \times 2500 = 2500 \text{ da}$
[3000-4000 da[39	$\frac{3000 + 4000}{2} = 3500 \text{ da}$	$39 \times 3500 = 136500 \text{ da}$
Plus de 4000 da	1	$\frac{4000 + 5000}{2} = 4500 \text{ da}$	$1 \times 4500 = 4500 \text{ da}$
Charge financière supportée par la famille			144000 da

* Les classes des aides familiales ont été déduites à travers les réponses des personnes interrogées.

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête personnelle (Février-Juin 2017).

Le recours à la solidarité familiale est l'une des sources alternatives dans le financement des soins de santé, et est considéré comme une solution partielle face aux besoins de certains patients. Selon (FEN, 2010), Le proche de la personne malade est un des acteurs clés de l'efficacité des soins, et que la société ne saurait solliciter durablement ses "aidants" sans leur reconnaître un droit réciproque à l'aide. L'implication familiale est une opportunité qui s'ajoute à la prise en charge des personnes malades.

Les résultats montrent que parmi tous les travailleurs atteints de maladies imputables au stress professionnel, 42 ont déclaré avoir reçu des aides financières de la part des membres de la famille et des proches. 92,85% (soit 39/42) de ces personnes ont reçu des aides financières comprises entre 3 000 et 4 000 da. La charge financière totale supportée par la famille et les proches s'élève à 144 000 da. Le montant moyen de ces assistances est de 3 428,57 da par personne. Ces résultats permettent de dire que pour un certain nombre de personnes à faible revenu, (ONS, 2016), le niveau des salaires nets mensuels en Algérie se situait à environ 39 900 da et vu l'inflation remarquée ces dernières années, il leur a fallu solliciter leurs proches pour recevoir au moins une aide familiale pour leurs soins.

3. CALCUL DES COÛTS INDIRECTS PRIS EN COMPTE DANS L'ETUDE

L'absentéisme prend en compte la situation où la personne atteinte d'une maladie voit ses activités réduites temporairement et ne peut pas continuer à être présente dans l'entreprise. Dans ce cas, on compte les journées d'absence et le coût est supporté à la fois par les pertes de productivité pour l'entreprise, la baisse du salaire des employés et par la sécurité sociale. Le tableau 8 donne les coûts de l'absentéisme lié au stress professionnel.

Tableau 8 : Coûts de l'absentéisme lié au stress professionnel

Journées de travail perdues (dernière année de travail)				
	Effectif	Centre de classe	Coûts de journées perdues de travail **	Coûts moyens/classe
Néant	1129	-	-	-
< à 10 jrs	247	$\frac{0 + 10}{2} = 5 \text{ jours}$	$247 \times 5 \times 8 = 9880 \text{ h}$	$9880 \times 208,7 = 2061956 \text{ da}$
[10-20 jrs [87	$\frac{10 + 20}{2} = 15 \text{ jours}$	$87 \times 15 \times 8 = 10440 \text{ h}$	$10440 \times 208,7 = 2178828 \text{ da}$
[20-30 jrs [31	$\frac{20 + 30}{2} = 25 \text{ jours}$	$31 \times 25 \times 8 = 6200 \text{ h}$	$6200 \times 208,7 = 1293940 \text{ da}$
> à 30 jrs	43	$\frac{30 + 40}{2} = 35 \text{ jours}$	$43 \times 35 \times 8 = 12040 \text{ h}$	$12040 \times 208,7 = 2512748 \text{ da}$
Estimation du coût total de l'absentéisme				10560220 da

*Les classes relatives à l'absentéisme ont été déduites à travers les réponses des personnes interrogées et sur la période de l'année écoulée.

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'enquête personnelle (Février-Juin 2017).

A l'échelle de l'entreprise, l'absentéisme est un élément largement examiné à travers la fonction des ressources humaines et compte tenu de sa difficulté, son coût est, en général, peu étudié. L'évaluation du coût de l'absentéisme est complexe, car il prend en compte les salaires, procédures de remplacement d'une personne absente, heures supplémentaires, intérim, etc. Le plus difficile dans ces calculs est le manque de données relatives au montant des salaires bruts et des cotisations sociales versées durant le congé de maladie du salarié. Cette cotisation se fait sous forme d'indemnités journalières versées pour chaque période d'interruption de travail justifiée médicalement et à compenser la perte de salaire due à l'arrêt de travail, (CNAS, 2018). De plus, le complément patronal s'ajoute aux indemnités journalières de sécurité sociale durant l'absence du salarié.

Notre objectif à travers cette étude n'est pas la répartition des coûts de l'absentéisme (travailleur, entreprise et sécurité sociale), mais d'estimer sa charge financière. Dans le but de dépasser ces problèmes méthodologiques et selon les données que nous disposons, nous avançons l'hypothèse suivant laquelle les calculs que nous faisons se basent sur les salaires moyens qui sont fréquemment utilisés dans l'évaluation et la simplification de l'approche d'étude. Envisager une approche macroéconomique (méthode du capital humain ou coût de friction) n'est pas réalisable avec les données disponibles (enquête).

L'absentéisme est très fréquent dans le secteur privé. En effet, 53,18% (soit 217/408) individus travaillant dans ce secteur se sont absents pour raisons de santé liées au stress professionnel. Concernant l'absentéisme de moyenne durée (> à 30 jours), le personnel du secteur public a tendance à s'absenter davantage que celui du secteur privé (28/408 du secteur public contre 15/408 du secteur privé). Pour ce qui est de la catégorie professionnelle, les ouvriers qualifiés s'absentent plus que d'autres catégories professionnelles (43,38% soit 177/408). Les cadres se positionnent en second sur la question de l'absentéisme avec un taux de 33,33% (soit 136/408).

Pour la question du genre, les hommes s'absentent plus que les femmes (62,5% des hommes contre 37,5% des femmes). Un taux d'absentéisme de 48,77 (soit 199/408) est constaté parmi les travailleurs du secteur d'activité secondaire (l'industrie). Quant au secteur d'activité tertiaire, ses salariés ont déclaré 145/408 cas d'absences. Pour la question de l'âge, les travailleurs de la tranche [30-40[ans expriment plus d'arrêts de travail que les autres tranches d'âge.

Pour calculer le nombre de journées perdues de travail et compte tenu de l'hypothèse avancée ci-dessus, nous utilisons la valeur monétaire d'une heure moyenne de travail :

$$\frac{\text{Salaire moyen}}{22 \text{ jours ouvrables} \times 8 \text{ heures}} = \frac{36736}{22 \times 8} = \frac{36736}{176} = \mathbf{208,7 \text{ da/heure.}}$$

Le nombre d'heures journalières est supposé de 8 heures, le nombre de journées mensuelles ouvrables est de 22 jours et le salaire moyen calculé à travers les données de l'étude est de :

$$\mathbf{\text{Salaire Moyen}} = \frac{5000 \times 15 + 15000 \times 100 + 25000 \times 430 + 35000 \times 461 + 45000 \times 247 + 55000 \times 151 + 65000 \times 134}{1538} = \frac{56500000}{1538} = \mathbf{36736 \text{ da.}}$$

Pour ce qui est de l'absentéisme, il a été évalué en se basant, d'une part, sur les heures de travail perdues causées par la maladie, et d'autre part, sur le salaire moyen. En s'appuyant sur la durée moyenne d'un arrêt de travail pour toutes les personnes ayant exprimé une absence, il est alors possible de calculer le nombre total d'heures d'arrêt dus au stress, et donc le coût monétaire.

Les résultats de l'enquête ont révélé que le nombre d'heures perdues de travail s'élève à 38 560 heures ce qui vaut environ 4 820 journées perdues durant l'année écoulée. Pour ce qui est de l'absentéisme, 26,52% (soit 408/1538) de l'ensemble de la population étudiée ont arrêté de travailler pour des raisons de santé liées au stress professionnel. L'absentéisme pour cause de maladie de courte durée (< à 10 jours) est fréquent. Il représente plus de 60% (soit 247/408) des cas déclarés. Le nombre d'heures perdues de travail lié à cet absentéisme est estimé à 9 880 heures (soit 1235 jours). Le coût généré par ces absences avoisine 2 061 956 da.

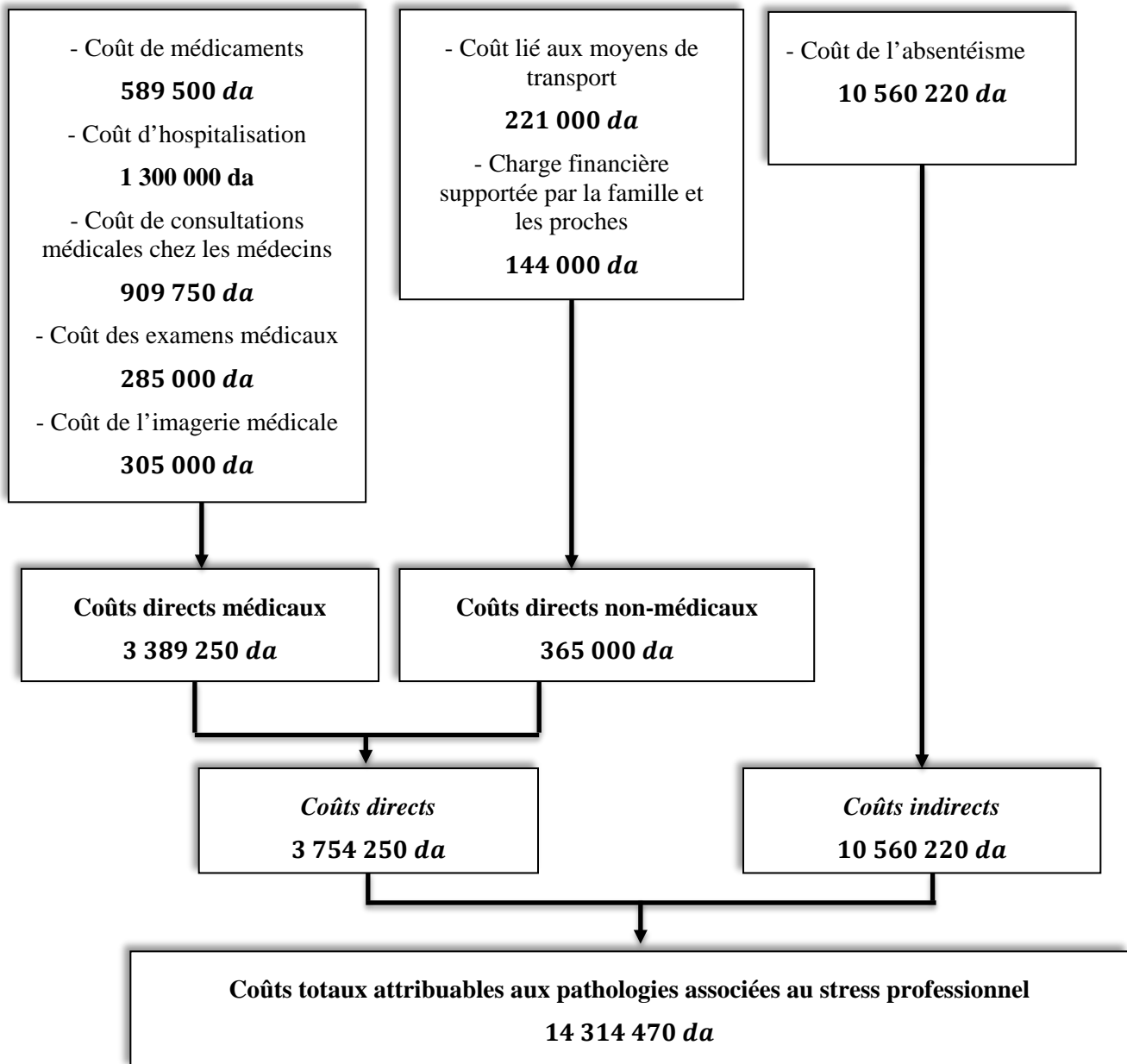
D'après cette étude, le coût moyen de l'absentéisme par personne est d'environ 36912 da. Rappelons que le coût de perte de productivité des entreprises de la wilaya de Bejaia n'est pas inclus dans ce calcul, car on ignore combien coûtent les frais administratifs du turn-over décrit comme étant le processus par lequel travailleur quitte son poste dans un établissement ou change de poste dans un même établissement et les pertes de productivité liées à l'absentéisme (Boyle, Miller, 2008 et Levasseur et al, 2009).

Ce constat est à l'origine du développement de l'approche alternative par les coûts de friction qui valorise et les coûts de la pathologie en estimant les coûts de remplacement d'après (Lassagne ; Perriard ; Rozan ; Trontin ; 2012). De plus, il est exigé des employeurs de payer les frais de formation de l'employé remplacé. Parfois, l'absentéisme peut occasionner des plaintes des clients et la réduction du volume de production, etc. D'après ces constats, on peut dire que le coût réel de l'absentéisme est loin d'être estimé et donc il est sous-évalué. Malgré les limites et critiques que nous pouvons attribuer à cette approche de calcul (usage des salaires moyens), il reste à dire que c'est la seule méthode utilisable pour l'évaluation économique d'une pathologie. De plus, les données disponibles ne permettent pas d'accéder aux détails relatifs aux pertes de productivité et aux indemnités de la sécurité sociale.

4. RECAPITULATIF DE L'ENSEMBLE DES COÛTS

Un classement de tous les frais occasionnés par les pathologies liées au stress professionnel permet de distinguer les coûts directs et indirects. On a identifié les coûts annexant les charges économiques de ce risque professionnel, permettant ainsi d'identifier et de comparer ces coûts. Les composantes de ces types de coûts sont incluses dans la figure 1.

Figure 1 : Schéma récapitulatif de l'ensemble de coûts



Source : Schéma réalisé par nos soins à partir des calculs effectués dans les tableaux 1 à 8.

Le travail de l'agrégation des coûts relatifs au stress professionnel effectué tout au long de cet article nous permet de l'estimer à plus de quatorze millions de dinars. Ce chiffre exorbitant explique en partie pourquoi l'étude de ces coûts est un sujet de recherche préoccupant. La présente étude a permis de classer les différents coûts estimés selon leur nature. La problématique des calculs de coûts relève des différences. D'ailleurs, l'IRSST rappelle qu'il n'y pas de consensus commun concernant les éléments de coûts à inclure dans de telles estimations ni sur la façon de les classer (IRSST, 2011). Il y a pratiquement autant de façon de classer les coûts, qu'il y a d'études sur le sujet.

5. CONCLUSION

Les calculs de coûts liés au stress professionnel montrent que les coûts indirects sont presque trois fois plus importants que les coûts directs. Il est difficile de vérifier la validité de ce ratio de coûts indirects et directs sans aucune autre analyse économétrique, ce qui ne permet pas de vérifier la

stabilité du ratio, selon d'autres facteurs liés au secteur d'activité par sexe ou par âge, etc. Les coûts les plus fréquemment élevés (coûts indirects) sont les frais de l'absentéisme. Par contre, les coûts les moins élevés sont directs non-médicaux imputables au transport et aux aides financières des proches. Le calcul des coûts relatifs aux pathologies dues au stress professionnel est une initiative originale et fait l'objet d'une particulière réflexion dans les estimations de coûts. La prise en compte de ces frais dans les calculs conduit à une surestimation du coût global. La détresse, la souffrance et la dégradation du bien-être dans le travail s'avèrent beaucoup plus coûteuses et représentent, en réalité, des coûts bien supérieurs.

Nous avons réalisé cette évaluation de coûts dans un contexte de complexité méthodologique (peu d'études ont été réalisées en Algérie dans ce domaine et en particulier pour un phénomène tel que le stress professionnel). Les seules études que nous avons prises comme référence sont l'étude française de calcul du coût social du stress et l'étude suisse qui concerne l'évaluation contingente. Au-delà de ces aspects d'ordre méthodologique, le calcul du coût lié au stress professionnel nous permet de rappeler quelques réflexions de fond, à savoir l'évaluation économique d'un phénomène complexe, dont la définition, même est ambiguë et nécessite une approche pluridisciplinaire pour que chacune des contributions scientifiques sur ce risque professionnel apporte un éclairage sur ses conséquences, pour rendre son évaluation plus plausible. Néanmoins, nous pouvons dire que c'est une initiative originale et qui nécessite d'être améliorée par des études futures dans ce domaine de recherche très jeune en Algérie. De ce fait, exposer un certain nombre de résultats sera d'une grande utilité pour le travailleur (promotion de la santé au travail), pour l'entreprise (prévenir les facteurs de stress pour réduire le coût de ses conséquences) et pour la sécurité sociale (pour réduire les dépenses liées au congé de maladies générées par le stress professionnel).

BIBLIOGRAPHIE

- ANACT, (2012). Absentéisme. Outils et méthodes pour agir, Ed. Réseau ANACT, Lyon. In www.anact.fr
- Ben Ameer, A. (2010). L'adaptation au travail des cadres expatriés. Comment concilier performances économique et sociale dans un contexte de diversité culturelle ?. In Humanisme et Entreprise, n° 300. In www.cairn.info
- BIT, (2012). Intégrer la promotion de la santé dans les politiques de sécurité et santé au travail, guide du formateur, Première édition, Genève. In www.ilo.org
- CGSST, (2014). La santé psychologique au travail, Université Laval, Québec, Canada. In www.cgsst.com
- CNAS. Certificat médical d'arrêt de travail. In <http://www.cnas.dz>
- DAMP, (2017). Direction des activités médicales et paramédicales de l'hôpital Khellil Amrane, Bejaia.
- Diarra, A. (2010). Etude économique des cancers au Maroc. Estimation à partir des référentiels Internationaux. Thèse N°118/10, Université de Fès. In <http://toubkal.imist.ma>
- FEACVT, (1995). Le stress au travail. Causes, effets et prévention, FT794/13/FR, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.
- FEN (2010). Quelle place pour l'entourage des personnes malades dans le système de santé ?, Réciproques, Revue de Proximologie, n° spécial. In www.proximologie.com
- INRS, (2013). Le stress au travail, Point des connaissances ED 5021, 5ème édition. In www.inrs.fr
- IRSST, (2011). Les coûts des lésions professionnelles, Une revue de littérature, Rapport R-676, Etudes et recherches, Québec. In www.irsst.qc.ca
- Lassagne, M. Perriard, J. Rozan, A. Trontin, C. (2012). L'évaluation économique du stress au travail. Ed. Quae, France.
- Lefebvre, B. Poirot, M. (2011). Stress et risques psychosociaux au travail. Comprendre, prévenir et intervenir. Ed. Elsevier Masson, Paris.
- Leruse, L. Di-Martino, I. Malaise, N. Firket, P. Jaminon, V. Paradowski, M. (2004). Le stress au travail. Facteurs de risques, évaluation et prévention. In Travail et Concertation sociale, n°24. In www.meta.fgov.be
- Loquet, J. Nagou, G. (2014). Le turnover du personnel infirmier en France. Analyse empirique à partir des déclarations annuelles de données sociales». In Collège des économistes de la santé CES, n° 11. In <http://www.ces-asso.org>
- ONS, (2016). Résultats de l'enquête annuelle sur les salaires auprès des entreprises, n° 795, Alger.
- Ramaciotti, D. Perriard, J. (2003). Les coûts du stress en Suisse. In Groupe de Psychologie Appliquée (GPA) & ERGOrama., Genève. In www.seco.admin.ch
- Serrier, H. (2011). Théories et méthodes d'évaluation du coût Social de facteurs de risque professionnels en France. Application au cas des cancers d'origine professionnelle. Thèse pour obtenir le grade de Docteur en Sciences Économiques, Université de Bourgogne. In www.theses.fr



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

EXTENDED ABSTRACT

Economic evaluation of the costs generated by professional stress: case of stuff from the wilaya of Bejaia (Algeria)

1. Introduction

Nowadays, professional stress, a still prevalent phenomenon in the world of work, is recognized as a peril for both the company and the workers. This article examines meticulously the surrounding stress aspects from a cost approach. To achieve this, and as a first step, different types of costs linked to professional stress assessment was carried out. Indeed, professional stress generates multiple repercussions and being exposed to it for a long period of time risks to cause a numerous physical and mental pathologies. In addition, it is imperative to take into account the pecuniary nature characterized by the costs attributed to these diseases, covered by the healthcare system, and which also requires a typology of direct non-medical costs. Stress also creates an indirect and additional cost to the company and to its social organization which negatively affects its functioning. To reveal the potential essence of our factual and empirical approach, it was essential to circumscribe the problem of the costs of stress in a quasi-exhaustive manner, and to quantify the relative costs associated with it, which is quite complex to associate it to a monetary value. In this regard, we take the initiative to achieve certain intangible costs quantification.

2. Data Set and Method

In Algeria, the national statistics available to the CNAS do not provide reliable information on the costs of professional stress assessment. Therefore, and for the accomplishment of this research, it was necessary to carry out a field survey to collect the sought information. The survey we conducted in the wilaya of Bejaia during the period from: February 2017 to June 2017 which consisted in obtaining data to assess the stress economic consequences. In order to be able to carry out a study relating to its socioeconomic assessment, a questionnaire was carried out among 1,538 workers from several professional categories and from different geographical locations in the wilaya of Bejaia. The calculation of direct costs will be the cornerstone in the intermediate construction of our reasoning. Likewise, the calculation of indirect costs as a second intermediate objective is the most important. The results of the survey enabled us to assess the consequences of the risk of stress on the workers' health, and the absenteeism rate observed in the companies, using objective and reliable data. The representativeness of the sample is based on the quota method: 1% of all workers insured in the CNAS of Bejaia.

In this section, we will try, using the data collected from the survey, to estimate the cost of work stress for a sample of 1538 Bejaia respondents, by adopting an inductive approach. This method is based on a simple principle: collecting and listing the various indications of appropriate costs, prior to quantifying them and adding them to obtain pathologies and other harms total cost related to professional stress. In addition, the calculations, which we will present, are based on the average calculation of the costs of each category that the stress causes (direct costs and indirect costs) and this made it possible to deduce the costs linked to the stress from the total financial burden.

3. Empirical Findings

The results obtained are costs linked to professional stress. (ad : Algerian Dinar)

- Total costs associated with professional stress	}	- direct costs	}	- Direct medical costs: 3 389 250 ad
16 046 970 ad	}	3 754 250 ad	}	- Direct non-medical costs: 365 000 ad
	}	- indirect costs	}	- Cost of absenteeism: 10 560 220 ad
	}	10 560 220 ad	}	

We found that indirect costs due to stress were calculated to be three times greater than the direct costs. The estimated value of the professional stress cost, after extrapolation, for the mother population is more than one and a half billion dinars for the wilaya of Bejaia. We cannot confirm the validity of this approach or verify this estimate. Nevertheless, we can say that this is an original initiative and one that needs to be improved for future studies in such an embryonic research field in Algeria.

4. Discussion and Conclusion

Evaluating a professional risk cost like stress economically is a hard work. In addition, the currently available information on these indicators makes such estimates difficult. On the other hand, it seems clear that in order to have a scientific estimate of these costs and to better reflect the tangible sums disbursed, additional information is necessary. To this end, a quasi-integral assessment allows a global assessment including both existing and intangible costs. Despite all this, this study is novel and designed on the estimation and subtraction of individual costs. It thus made it possible to quantify the stress repercussion costs in the professional environment shared by the worker and the company. To this end, this work has attempted to achieve a quantifying method to aggregate the costs of stress; in order to show that it is possible to estimate the cost of a qualitative phenomenon such as stress. This calculation process takes into account the costs of the various damages and the consequences of stress and clarifies some medical and economic data. However, difficulties were noted in the evaluation of certain indicators and in particular those relating to the intangible costs linked to distress and suffering at work. However, the proposed tool will necessarily allow actors in the field to obtain more detailed assessments of the sums disbursed in connection with the problem of stress at work.

Technological Achievement of the World: An Update and Analysis of Countries, Continents and Periods

Büşra AĞAN¹

Abstract

This study examines the development of Technology Achievement Index for 72 nations from 1990 through 2019. The nations in the TAI are classified into four groups of countries and the determinants of TAI are comprised of creation of technology, diffusion of old technology, diffusion of new technology, and development of human skills for three periods of time. The main findings indicate that TAI ranking consists of leaders who are 9 countries, potential leaders are 43 countries, dynamic adopters are 5 countries, and only 5 countries are marginalized. In general, the findings show that leaders of TAI have capabilities to enable and use technology in three periods. Besides, over the past decades, the number of countries entering the ranks of potential leaders has observed an increase. Additionally, the empirical findings demonstrate that there is a statistically significant relationship between four sub-indices and has a positive correlation. This study, therefore, provides on the role of technological achievements, diffusions, and adaptations in the development of countries on the basis of four sub-indices, income levels, and time.

Keywords: Technology Achievement Index, Technology Diffusion, Technology Creation, Human Skills

Jel codes: O31, O33, O50

Dünya'nın Teknolojik Başarısı: Ülkelerin, Kıtaların ve Dönemlerin Güncellenmesi ve Analizi

Özet

Bu çalışma, 1990-2019 döneminde 72 ülke için Teknoloji Başarı Endeksinin gelişimini incelemektedir. TAI'deki ülkeler dört grup ülke halinde sınıflandırılır ve TAI'nin belirleyicileri üç zaman diliminde teknolojinin yaratılması, eski teknolojinin yayılması, yeni teknolojinin yayılması ve insan becerilerinin geliştirilmesinden oluşmaktadır. Ana bulgular, TAI sıralamasının 9 ülke liderlerden oluştuğunu, potansiyel liderlerin 43 ülke olduğunu, dinamik benimseyenler 5 ülke olduğunu ve sadece 5 ülkenin marjinalleştiğini göstermektedir. Genel olarak bulgular, TAI liderlerinin teknolojiye üç dönemde de erişme ve kullanma yeteneklerine sahip olduğunu göstermektedir. Ayrıca, son on yılda, potansiyel liderler sıralamasına giren ülkelerin sayısında bir artış gözlemlendi. Ek olarak, ampirik bulgular, dört alt endeks arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğunu ve pozitif bir korelasyona sahip olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla bu çalışma, dört alt endeks, gelir düzeyi ve zaman bazında ülkelerin kalkınmasında teknolojik başarıların, yayılmaların ve adaptasyonların rolünü sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Teknoloji Başarı Endeksi, Teknoloji Yayılımı, Teknoloji Yaratma, İnsan Becerileri

Jel Kodu: O31, O33, O50

ATIF ÖNERİSİ (APA): Ağan, B. (2022). Technological Achievement of the World: An Update and Analysis of Countries, Continents and Periods. *İzmir İktisat Dergisi*. 37(1). 250-268. Doi: 10.24988/ije.1005608

¹ Research Assistant., Eastern Mediterranean University, Faculty of Business and Economics, Economics, Famagusta via Mersin 10, **EMAIL:** busra.agan@emu.edu.tr **ORCID:** 0000-0003-1485-9142.

1. INTRODUCTION

Recently, the technological changes and the connectedness of global markets have increased the relationship between adaptation and the creation of technological innovations among nations. In general, technological adaptation and skills are critical to achieving substantive goals such as a pleasing standard of life or higher income. Technology is also a social phenomenon. The social system creates economic and political choices that affect the development and spread of technology. One of the important tools of technological development is the transfer of technology. This provides the transfer and comparison of technological developments in different countries, regions, sectors, industries, or businesses.

While a country can innovate in the current situation, it must further accelerate technological diffusion to provide the benefits. For the rapid diffusion of innovations, countries should increase their technology acquisition capabilities. There are several factors that affect a country's technological progress and achievements, besides many methods for measuring this success. Technology Achievement Index (TAI) is one of these methods. The TAI is involved in the 2001 Human Development Index, which is a compound index, evaluates the skills and capabilities of countries to attend in the network age. Furthermore, the first time this index has mainly proposed by Desai et al. in 2002. The TAI has handled calculation with four dimensions rather than direct measurement indicators. Each dimension of the TAI is found as taking an average of the indicator on that dimension. Therefore, this index supports global technology development of all nations' adaptation and improvement of technologies. Furthermore, it explains the creation of technology and the development of human skills. This index points that the nation's technological improvement depends on the nation's capability to utilize technology. The nations in the TAI also classified into four groups of countries as Leaders (TAI > 0.5), Potential Leaders (TAI = 0.35-0.49), Dynamic Adopters (TAI = 0.20-0.34), and Marginalized (TAI < 0.20) (Desai et al., 2002).

The portions of TAI comprise four main sub-groups and each sub-group is specified by two variables, also a total of eight indicators have the same weight in the mean of TAI. Those main sub-groups have consisted of creation of technology, diffusion of recent innovations, diffusion of old innovations, and the development of human skills. The four main sub-groups and each sub-group are summarized below:

- Creation of technology is measured by two sub-indicators patent grants by technology and receipts of royalties and license fees from abroad per capita. These sub-indicators represent nations' capacity for technology innovations and adaptation of technology processes.
- Diffusion of recent innovations consists of spreading of the internet hosts per 1000 people and medium-and-high technology exports as a share of all export. These sub-indicators offer improvement in the field of a division of the internet by users and creates dynamics of the global economy.
- Diffusion of old innovations is calculated by electricity consumption (kWh/capita) and telephones cellular and mainlines users per 1000 people. Technological improvement is an accumulated process and the wide diffusion of old technologies is needed for the adoption of the next technologies.
- Human skills are measured by gross enrolment in tertiary science and mean years of schooling received by people ages 15 and older. This indicator determines the number of youth and adults' technical and vocational skills, higher education skills in science, mathematics, engineering, and architecture in a country.

The fundamental aim of TAI is to evaluate the technological skills, capabilities, and performances of a country in four dimensions with the level of development of a country. Therefore, this index focuses on the success and outcomes on four dimensions that are dependent on the creation of technology, the diffusion of recent and old innovations, and the human skills base.

The current literature in this field is quite limited. However, previous studies focus on the diffusion of technology and the ranking of TAI of countries. Hill and Dhanda (2003) investigate the links between the TAI and human development index among nations in order to be announced to the effects of the human rights society worldwide. The results show that Finland has the highest TAI while Mozambique has the lowest TAI among nations. Most research was associated the technology achievement index with other variables. Gani and Sharma (2003) explore the effectiveness of technological achievement and adaptation on rising Foreign Direct Investment among high-income nations using panel data from 1994 to 1998. Their conclusion reveals that a dynamic, competitive, and resilient environment gives chance to the creation of technology and innovation. On the other hand, Archibugi and Coco (2004) follow other similar studies to investigate and improvement of the TAI for a large number of countries, ranking technology index shows the highest value is in Singapore whereas the lowest value is in Ethiopia. Besides, they advocate the among indicators of technological creation can choose better resources of Research and Development (R&D) than the combination of patents.

Some studies have compared the technology achievement index with other calculated indices and approaches or with the technology achievement index calculated in previous years. Arcelus et al. (2005) explain the nature of the TAI and Human Development Index (HDI) among countries, findings show the HDI and TAI show similar information effectiveness and produce similar country rankings and both give similar measures of economic and social well-being. Another study by Cherchye et al. (2008) use the TAI to capture the creation and dissemination of new or existing technologies in a country and the establishment of a human skills base for technology creation, in order to help legislators, define technology strategies in the data envelopment analysis (DEA) approach. Furthermore, Nasir et al. (2011) investigate the technological performance of 91 countries using Technology Achievement Index (TAI-09) based on a comparison with the calculated TAI-02 by Desai et al. Their results indicate that South Korea has the highest TAI value while Cambodia has the lowest value among 91 countries. Additionally, Ali et al. (2014) examine the impacts of technological improvement on 34 Muslim countries calculating the Technology Achievement Index (TAI-13) with the data of 2012 and also discuss various policy choices for the countries characterized in the study as potential leaders, dynamic adopters, and marginalized countries. Their findings indicate Muslim countries have a slow technology diffusion. Lastly, Incekara et al. (2017) analyse the Technology Achievement Index (TAI-16) calculated for 105 countries' technological improvement using standard deviation approach the data of 2015 with eight sub-indicators. Their findings show that Switzerland has the highest value as a leader whereas developing country Ethiopia has the lowest value on their calculation ranking.

In some studies, the technology achievement index calculated on cross country is associated with trade and growth on a macro basis. Gani (2009) analyses the links between high technology exports and economic growth in classified countries such as leaders, potential leaders, dynamic adopters and marginalized with respect to TAI. The empirical findings give strong evidence of the positive effect of high technology exports on per capita growth. Likewise, Burinskiene (2013) examine the links between international trade and models of technological innovations among nations. The empirical results indicate that in recent decades, technology leaders have had a great ability to employ improved trade technology. Recently, Ratnapuri and Inayati (2019) examine the gaps between countries that use the technical achievement index as the main indicator and vehicle and analyse how the differences occur. Their findings indicate that Singapore continues to lead in the TAI within all

countries, contrary to other countries of South East Asia, while East Timor ranks lowest in the overall ranking.

This paper contributes and extends to the current literature in several ways. First of all, the main contribution of the literature is to investigate the analysis of the country groups and the cross-continental groups in the graph and on the maps and tables with updated variables and datasets, and extended time-varying values. After that, summary statistical values are analysed according to income level and classification between continents, and it has been investigated whether there are correlations between the four main indicators in the measurement of TAI. Therefore, to analyse the technological abilities and performance of the world, TAI is measured among 72 selected countries for the period of 1990-2019.

Factors such as the speed of the technology diffusion process, the number of adopters of old and new innovations, and the education level of the society are important for the high technology achievement index among countries. TAI indicates a country's ability to create, adaptation and diffusion of technology and having a human skills base. Therefore, this study aims to analyse the development of technological achievement and adaptation across selected countries of the world.

In the process of TAI, countries are classified as higher, upper, and lower middle income and evaluate in nine-years three terms. TAI is calculated in four sub-indices yearly data from 1990 to 2019. This study extends time-varying values of TAI for 30 years and integrates with different categorizations of countries and continents. In these years, leaders are composed of 9 countries, potential leaders are from 43 countries, dynamic adopters are from 5 countries, and only 5 countries are marginalized. Calculations of TAI across countries results show that the overall ranking of the TAI starts at the average value of 0.831 in the United States and ends at the average value of 0.143 in Myanmar. The TAI rankings of first and second-order did not change in the high-income distribution of the United States and Japan and between the three periods.

The next part is focused on the empirical analysis of TAI and four sub-indices. Summary statistics for the period of 1990-2019 are examined according to income groups and geographic groups regarding the classification. The empirical results indicate that high-income countries have a higher adaptation on technologies and diffusion of innovations when compare with other income-level of countries. Moreover, the mean of four sub-indicators is shown that the mean of development of human skills (HSI) is greater in all income groups. However, the covariance coefficients between four sub-indices show a positive relationship between all dimensions and have the same direction. These results demonstrate that there is a statistically significant relationship between these indices and has a positive correlation. Summary, this study analyses the integration between education, telecommunication, the number of applied patents, technology exports, electricity consumption among 72 nations during recent years.

Following the introduction, the rest of the paper is continued as follows. Section 2 presents methodology and dataset while section 3 indicates an empirical analysis across countries, continents, and periods. Section 4 represents estimation results and explanations that finally, section 5 is composed of the conclusion part.

2. METHODOLOGY AND DATA

Most local and global information is important to need to be taken to improve technological progress in world countries. The speed of information transfer, the spread and development of technologies, and the adaptation of countries to technology are among the development indicators of countries around the world. Therefore, the factors behind the technological adaptation have been discussed with the income levels and time dimension of their countries.

The purpose of this study evaluates the technological abilities in cross-country with time-varying datasets. Therefore, the method in this study is to calculate the TAI between selected countries. The pioneering study by Desai et al. (2002) is used to calculate the TAI. The calculation of TAI is composed of four major dimensions and eight sub-indicators of these dimensions, the dimensions of the indicators are averaged according to the selected variables. The indicators for each dimension are given the same weight. In the final indicator of TAI, dimensions are taken a quarter of the weight. Furthermore, TAI is derived as an index related to the minimum and maximum values observed by all the countries with data are chosen as indicators for each variable in these dimensions. The performance of each indicator is calculated separately the following general formula is applied.

$$TAI = \frac{(actual\ value - observed\ minimum\ value)}{(observed\ maximum\ value - observed\ minimum\ value)}$$

According to the formula of TAI, the output of each index of countries is expressed as a value between 0 and 1. Therefore, the TAI summarizes the technological achievements of society and permits countries to makes technology and innovation levels comparable. When the index value of a country is close to 1, this situation makes it reach a more leading position among others.

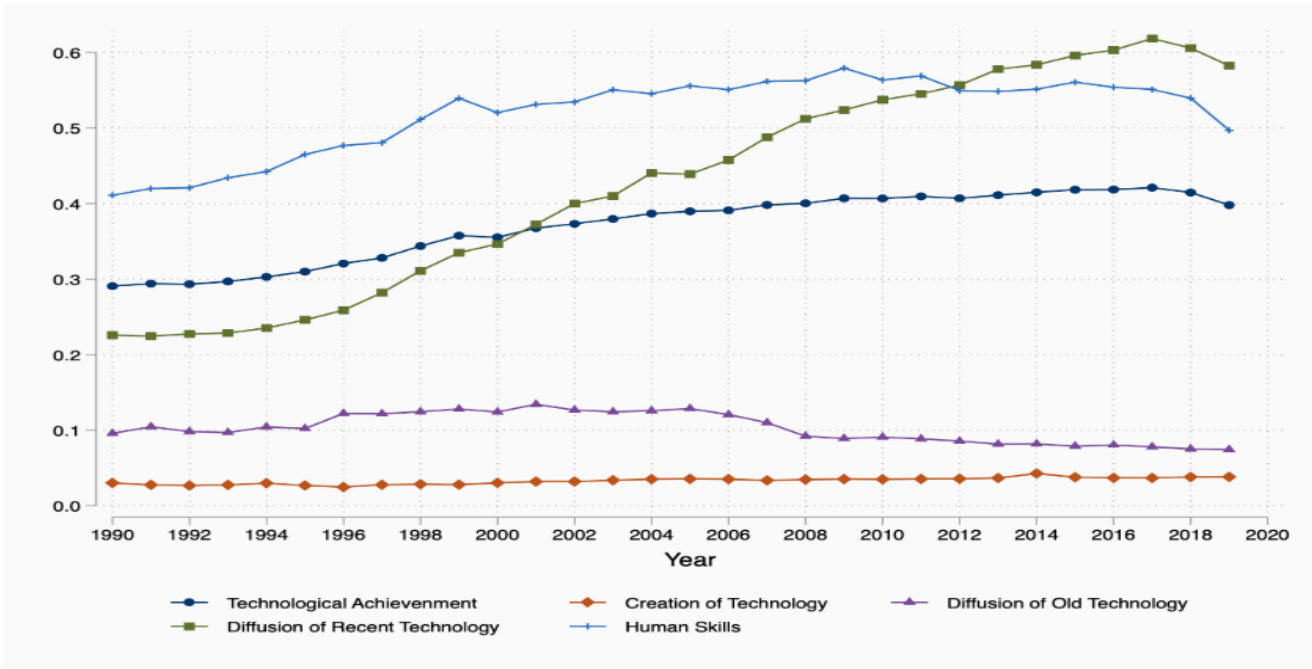
This study is covered from 1990 to 2019 annual time series which yields a panel dataset of 72 countries presented Table 1A in Appendix. In the study, the time span is split into three periods (1990–2000–2010). Due to the calculation of TAI, all eight indicators are collected for 72 countries. Since data availability did not exist in all countries. In addition, countries are classified as having a higher, upper, and lower middle income. Several databases in different organizations are used for the collection of variables. First, two indicators are used to examine the creation of technology are patent grants by technology are obtained by World Intellectual Property Organization (WIPO) statistics data centre and receipts of royalties and license fees are taken from World Development Indicators over the period of 1990-2019. The second part in indicators are used for the diffusion of recent innovations are internet hosts per 1000 people is obtained from World Development Indicators in World Bank and medium-and-high technology exports are also collected from World Development Indicators during the period of 1990-2019.

The third part of indicators are utilized for the diffusion of old innovations are by electricity consumption (kWh/capita) is obtained from World Development Indicators and the data of telephones cellular and mainline (per 1000 people) is collected from International Telecommunication Union (ITU). Besides, the fourth part of indicators has consisted of human skills are measured by gross enrolment in tertiary science is taken from World Development Indicators and mean years of schooling received by people ages 15 and older are extracted from Human Development Reports database. Finally, the overall index of TAI is estimated by taking averages of the values of all four sub-indicators. The progress of all estimated indices over the period of 1990-2019 for 72 countries is shown in Figure 1.

Next, the study aims to rank all countries among sub-indicators with their mean values of TAI. In order to do so, in the process of TAI, countries are classified as higher, upper-middle, and lower-middle-income levels and also according to seven continents. Firstly, the classification of the TAI graph by income level of countries is as illustrated in Figure 2. It shows the continuously increasing process of TAI among all countries concerning income level and time-varying.

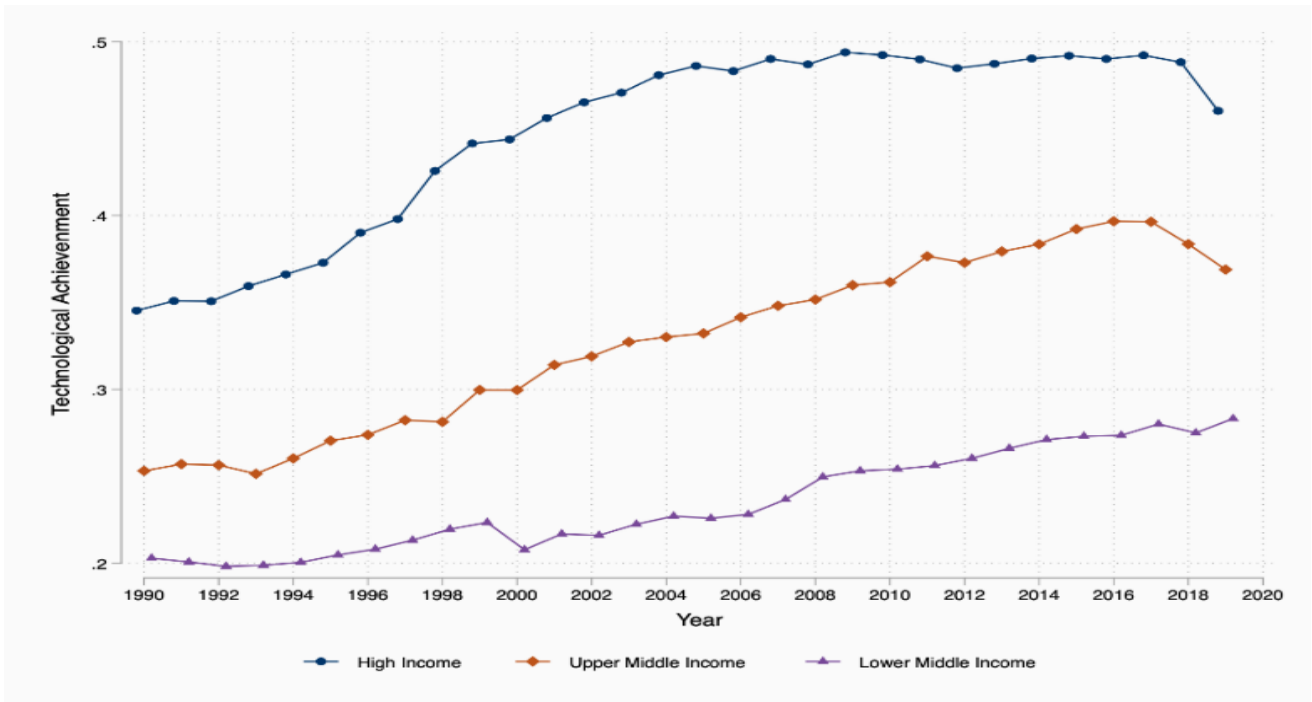
Secondly, the classification of the TAI graph by seven continents over the period of 1990-2019 is shown in Figure 3. In all three terms, some continents are observed to close each other during the time progress of TAI.

Figure 1. All Estimated Indices for the period of 1990-2019



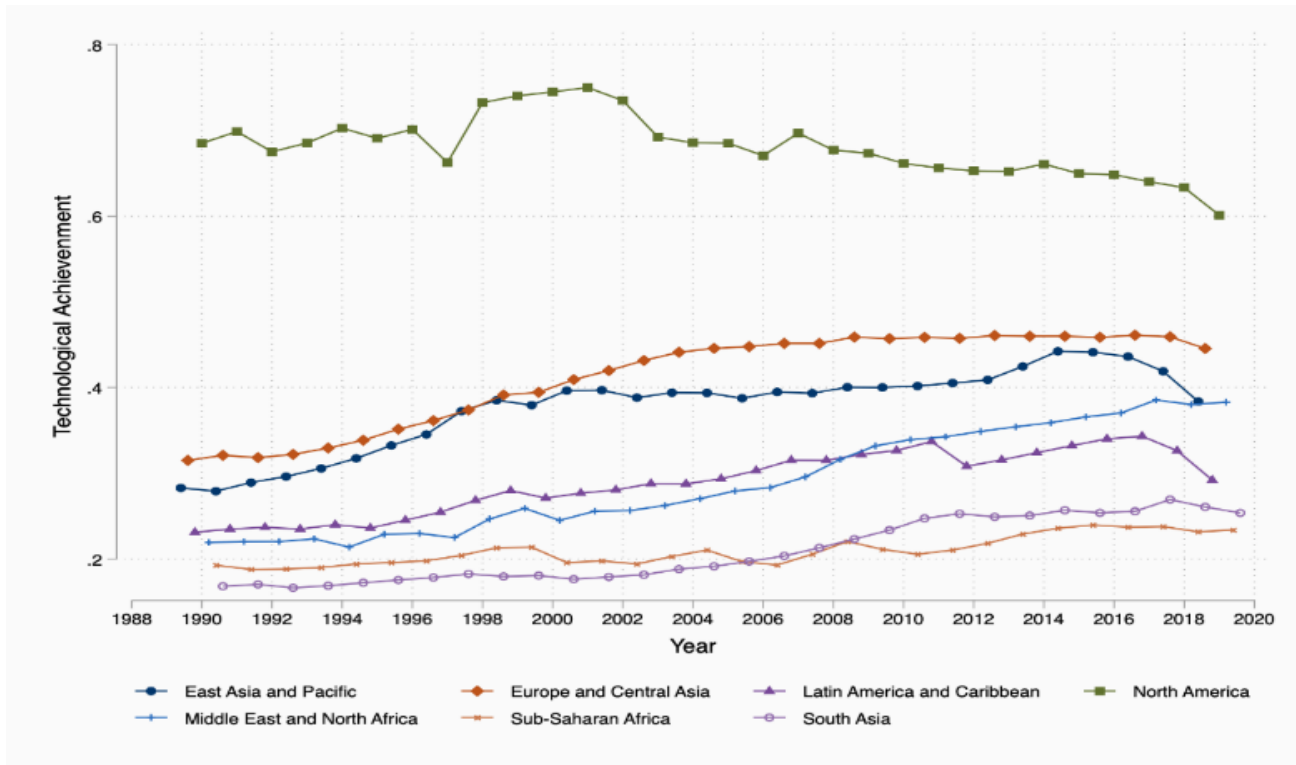
Source: Developed by the author.

Figure 2. Technology Achievement Index on average in all countries



Source: Developed by the author.

Figure 3. Technology Achievement Index in all continents



Source: Developed by the author.

3. AN EMPIRICAL ANALYSIS ACROSS COUNTRIES, CONTINENTS AND PERIODS

TAI is calculated for 72 countries using the contribution of Desai et al. (2002). Previous studies concentrated on comparison the values between two or more years of TAI. This study extends this concept with time-varying values of TAI within 30 years and integrates with different categorizations of countries and continents. Table 1B in the appendix shows the overall TAI by calculating the average of all corresponding sub-indices and TAI rankings of 72 countries. Also, the value of the TAI is classified according to nine-year three terms from 1990 to 2019 and the income level of each country.

In overall TAI classification, the leaders are composed of 9 countries which start with the United States and the second rank is in Japan, followed by Norway, Sweden, Canada, Iceland, United Kingdom, Finland, and Germany. Following this, 43 countries were classified as potential leaders that started in the Netherlands and ended in Turkey. Another categorization is dynamic adopters consisted of 5 countries which are Moldova at the top and El Salvador at the bottom. Finally, the marginalized countries' ranking is made up of 5 countries which are ranked with Ghana first and Myanmar ranked last. However, the United States has become the first rank in all nine-years three terms when compared to other countries. Likewise, Japan is in the second rank in three-term. After the overall ranking of TAI, the rank has been separated according to nine-year three terms classification and income levels of the countries. According to the value of TAI of the countries, as in the original paper of Desai et al. (2002) the categorization of 72 countries was made as follows: If TAI is higher than 0.5 which is called Leaders ($TAI > 0.5$), if TAI is between 0.35 and 0.49, it is called a Potential Leaders ($TAI = 0.35-0.49$), if TAI is between 0.20 and 0.34 is called Dynamic Adopters ($TAI = 0.20-0.34$), and if TAI is less than 0.20, Marginalized countries ($TAI < 0.20$) are.

In the first term from 1990 to 1999, there are four countries that are categorized as leaders, twenty countries are categorized as potential leaders, dynamic adopters have mostly consisted of thirty-eight countries. Also, the rest ten countries are ranked as marginalized. In the second term from 2000 to 2009, there are thirteen countries categorized as leaders, and also thirty countries categorized as potential leaders. Twenty-four countries are categorized as dynamic adopters and just five countries are ranked as marginalized. In the third term between 2010-2019 seventeen countries are categorized as leaders, thirty-five countries are ranked as potential leaders. There are seventeen countries also categorized as dynamic adopters and just three countries are ranked as marginalized when to compare others.

Based on the categorization of income levels, the United States ranked first among high-income countries in 1990-1999. However, Saudi Arabia ranked last. This ranking continued between the periods 2000 and 2009. In the last term from 2010 to 2019, the United States ranked first, while Uruguay took place last. In terms of upper-income level, Belarus ranked first in 1990-1999 and Georgia ranked last. In the second period from 2000 to 2009, Russia was on the top of the list, while Peru ranked last compared to other countries. In the final stage of 2010-2019, China took first place and Peru again took place at last rank. The categorization of the low-income level, Tajikistan took place in the first rank, while Myanmar ranked last. However, in the second period from 2000 to 2009 Ukraine was on the top of the list and Myanmar again took place last. In the final period of 2010-2019, Ukraine continued ranked first, while Senegal took place at last rank. Each category is explained in more detail below according to the average of TAI in three-term and all calculations have been completed by the author.

Leaders (TAI is greater than 0.5):

In the first period from 1990 to 1999, United States, Japan, Norway, and Canada are leaders in technological achievement. The US is top-ranked in all periods, hence making it the best country in North America. Japan takes place second rank after the US, so becoming the best country among East Asia & Pacific countries. It has been followed by Norway and Canada, respectively which are among East Asia & Pacific and North American countries. The US leads in the creation of technology, diffusion of old technology, and development of human skills indicator than Japan. However, Japan has a higher level of diffusion of recent innovations with the highest level of high and medium technology export and internet hosts. On the other hand, Canada has the highest level of creation of technology in three terms than Norway. Also, Norway takes place first in the diffusion of old technology, development of human skills, but for the diffusion of recent innovations, it has the first rank only in the second term between 2000-2009. In the second term also, Sweden, Iceland, the UK, Finland, Germany, Netherlands, Switzerland, France, and Denmark are added to the leader category. Besides, in the third term from 2010 to 2019, four more countries like China, Austria, Slovenia, Czechia are added to the leadership list respectively. After Japan, another East Asia & Pacific country showed extremely rising performance in the creation of technology and diffusion of old innovations. Europe & Central Asia region has gradually increased in the second and third periods.

Potential Leaders (TAI is between 0.30 – 0.49):

The categorization of potential leaders for three periods is in the first term starts with Sweden and ends with Spain. Most European & Central Asia countries are ranked as potential leaders. Israel has rapidly risen in the development of human skills and to be the most excellent among the Middle East & North African countries for ranking TAI. In the second term, Slovenia is top-ranked as potential leader, Bulgaria and Mexico are ranked last. Despite the highest diffusion of old innovations in Australia and the highest human skills index in New Zealand, Slovenia is still considered a potential leader. However, Estonia is ranked first among European & Central Asia countries in the third term

as a potential leader, Liechtenstein takes place last. Also, Singapore has the highest rank in the diffusion of recent innovations among all potential leaders.

Dynamic Adopters (TAI is between 0.20 - 0.34):

Thirty-eight countries such as Tajikistan, Ukraine, Poland, Lithuania, Singapore, Czechia, Hungary, and up to Sri Lanka come under the Dynamic Adopters category in the first term. Poland and Ukraine have high technology creation while Italy has a high level of old technological innovations among Europe & Central Asia countries. Also, Russia and Ukraine have the top of the human skill index in this period. In the second term from 2000 to 2009, twenty-four countries like the Philippines, Romania, Georgia, Tajikistan, Thailand, Brazil are categorized as Dynamic Adopters. Brazil has the highest rank in the diffusion of old innovations among Latin America & Caribbean countries while Georgia has the top of the human skill index among Europe & Central Asia countries. Also, the Philippines is ranked first in the diffusion of recent innovations among East Asia & Pacific countries. The seventeen countries such as Colombia, Tajikistan, South Africa, Uruguay, India, Tunisia are classified as Dynamic Adopters in the third term. Saudi Arabia is the top of diffusion of recent innovations among the Middle East & North Africa countries while India has the highest rank in the creation of technology among South Asia countries.

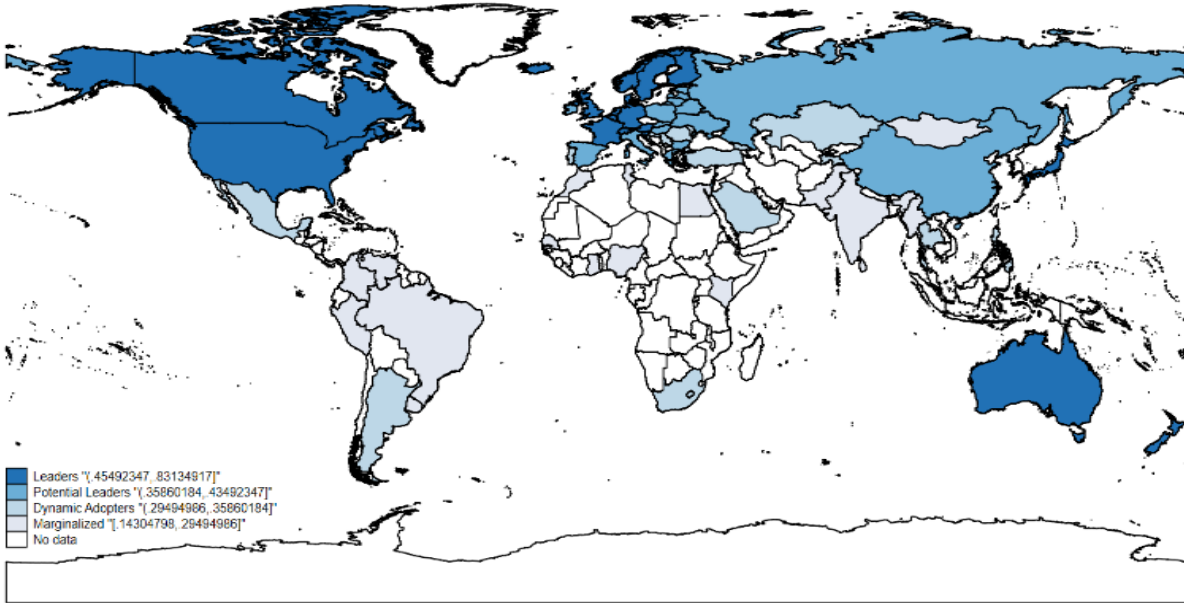
Marginalized (TAI is less than 0.20):

The Marginalized countries categorization consist of ten countries in the first term starts with Tunisia, Georgia, Morocco and ends with Myanmar. Two South Asia countries as India and Pakistan are in the group. And also, three Sub-Saharan African countries Ghana, Kenya, and Senegal are ranked in this group. In the second term, just five countries are ranked as Marginalized countries as Ghana, Kenya, Senegal among Sub-Saharan African countries, and also Pakistan and Myanmar are included in the group. These countries take place behind technological success for all indicators. The level of technological achievement in this group of countries is relatively low, and they are far away from technology creation and development of human skills. Even, these countries are trying reach to old innovations. Three countries such as Pakistan, Senegal, and Myanmar come under the marginalized countries in the third term. These countries have low skills for the creation of technology and diffusion of old and recent innovations.

Moreover, this study contributes to mapping the average values of the TAI from 1990 to 2019 among 72 countries which are shown in Figure 3. It compares to 72 nations through a global map considering their ranking on a TAI. In the map below, the higher values are represented by the darker blues, the lower values by the lighter blues.

As shown in Figure 4, 5, 6, and 7 the distribution of the four indicators used to measure TAI of 72 countries is shown on the map. To compare four indicators among selected countries, the color scale shows the degree to which countries are in the category. Darker blue in color scale starts with a higher degree of technology achievement and goes to the lighter blue which indicates a lower degree of technology achievement. The creation of technology index by countries is shown in Figure 4. This index has two dimensions which are degreed according to which country is most successful in patent grants and receipts of royalties and license fees. In figure 5 shows the diffusion of old innovations index by countries on the map. This index is measured by electricity consumption and the number of cellular and mainline users, hence indicates to which country performed well in this index.

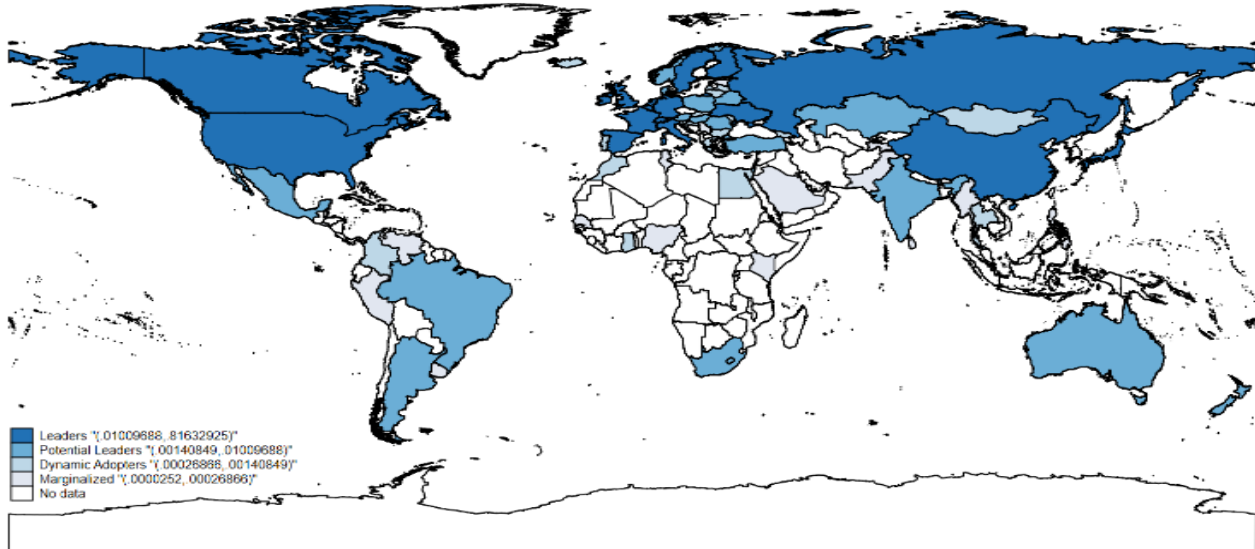
Figure 3. Mapping of Countries by Technology Achievement Index
Countries by Technology Achievement Index



Source: Developed by the author.

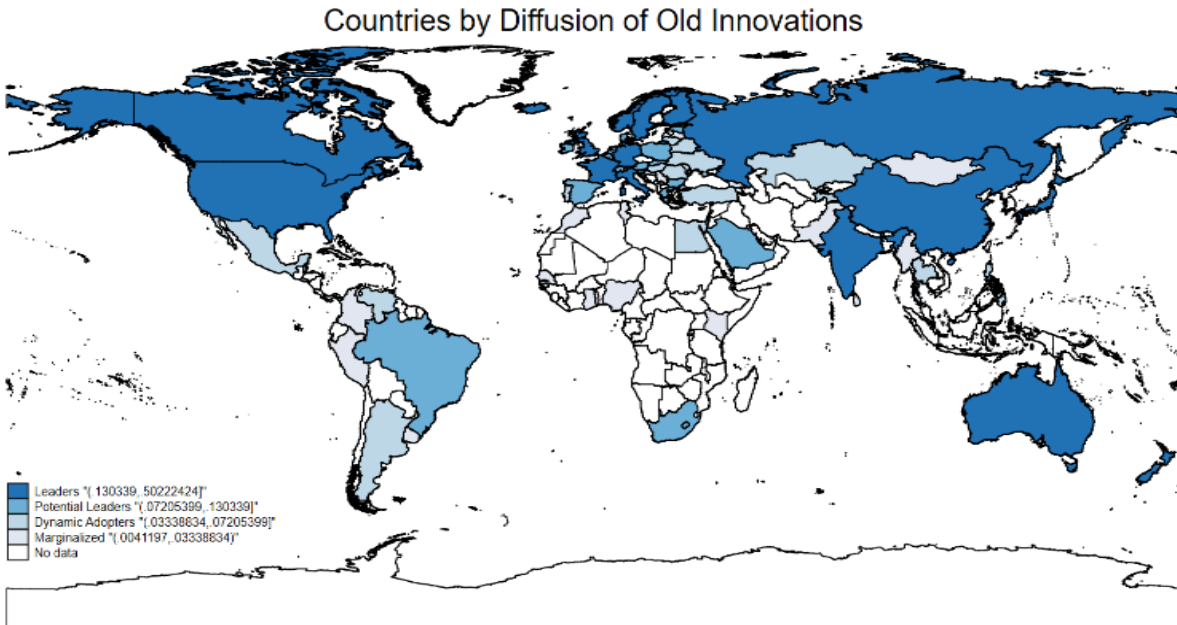
Figure 4. Mapping of Countries by Creation of Technology

Countries by Creation of Technology



Source: Developed by the author.

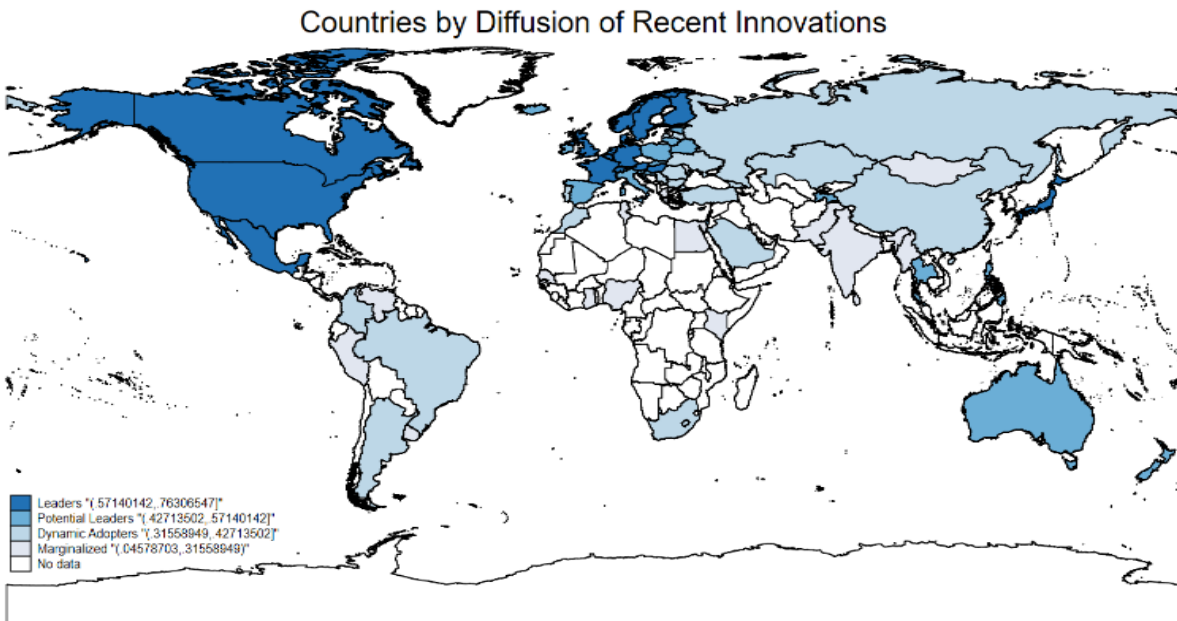
Figure 5. Mapping of Countries by Diffusion of Old Innovations



Source: Developed by the author.

A map of the diffusion of recent innovations by all countries is displayed in Figure 6. It has been calculated by the number of internet users and medium-and-high technology exports. Therefore, most successful countries in the adaptation of recent technologies are degreed in the map with the color scale.

Figure 6. Mapping of Countries by Diffusion of Recent Innovations

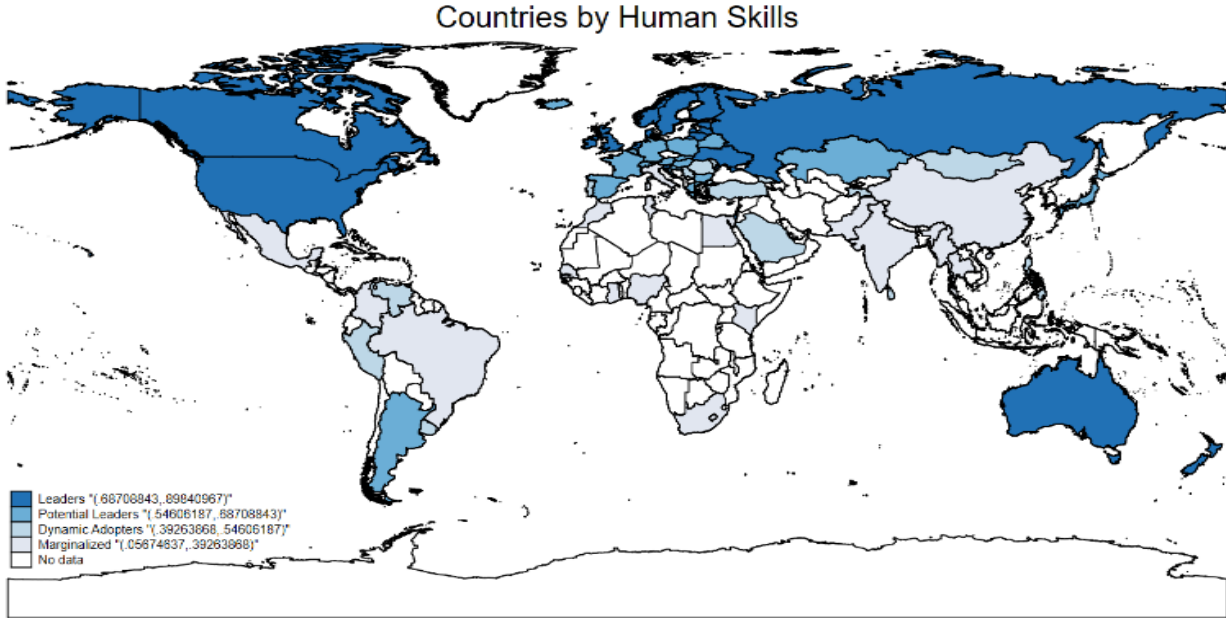


Source: Developed by the author.

Another indicator of TAI is the development of human skills by countries is shown on the map in Figure 7. This indicator is handled by the numbers of gross enrollment in tertiary science and mean

years of schooling received by people ages 15 and older. As seen on the map, countries are degreed according to their success in the development of human skills.

Figure 7. Mapping of Countries by Human Skills



Source: Developed by the author.

4. ESTIMATION RESULTS AND EXPLANATIONS

In this section, summary statistics estimations are given for TAI and four sub-indicators. First of all, the summary statistics for the period of 1990-2019 are examined according to income levels of countries and grouping of continents regarding the classification we made. Secondly, summary statistical values of the four indicators are given and their correlations have been examined the degree of relationship between them. Summary statistics by income groups are reported in Table 3. The mean of TAI among the three income levels is greater in the higher-income level countries. On the other hand, the mean of four sub-indicators is represented that the mean of development of human skills (HSI) is greater in all income groups, this is followed by the diffusion of recent innovations (DRI), diffusion of old innovations (DOI), and creation of technology (CTI).

A lower standard deviation describes that the variables are closer to the mean, while a higher value of standard deviation means that the variables are rather farther apart. First of all, the mean and standard deviation of high-income countries are greater than upper-middle-income and lower-middle-income countries. Secondly, the standard deviation of the higher income countries is lower in the diffusion of old innovations than the creation of technology, development of human skills, and the diffusion of recent innovations respectively. Also, the standard deviation of upper-middle-income countries is lower in the creation of technology than other sub-indicators. Similarly, lower-middle-income countries have a lower standard deviation in the creation of technology. The findings show that countries of different income levels have a different speed of adaptation to technologies and diffusion of innovations.

Table 3: Summary Statistics by Income Group

	N	Mean	Median	Max	Min	SD	CV	Skewness	Kurtosis
<i>High Income</i>									
TAI	1140	0.447	0.445	0.920	0.208	0.117	0.261	0.864	4.925
CTI	1140	0.055	0.004	1.000	0.000	0.158	2.865	3.981	18.447
DOI	1140	0.145	0.107	0.786	0.002	0.126	0.868	2.181	8.683
DRI	1140	0.549	0.566	0.974	0.000	0.232	0.422	-0.280	1.980
HSI	1140	0.641	0.670	0.987	0.236	0.160	0.250	-0.270	2.343
<i>Upper Middle Income</i>									
TAI	540	0.327	0.329	0.620	0.152	0.080	0.243	0.507	3.359
CTI	540	0.014	0.001	0.503	0.000	0.060	4.250	6.611	49.908
DOI	540	0.077	0.055	0.544	0.000	0.097	1.264	3.727	17.466
DRI	540	0.352	0.297	0.854	0.016	0.190	0.541	0.543	2.381
HSI	540	0.467	0.438	0.833	0.000	0.168	0.360	0.088	2.267
<i>Lower Middle Income</i>									
TAI	480	0.235	0.214	0.427	0.114	0.076	0.322	0.675	2.418
CTI	480	0.001	0.000	0.048	0.000	0.004	3.864	7.374	65.511
DOI	480	0.033	0.016	0.459	0.000	0.062	1.868	4.911	29.015
DRI	480	0.218	0.169	0.788	0.003	0.171	0.784	0.998	3.252
HSI	480	0.288	0.238	0.843	0.019	0.175	0.607	0.940	3.371

Source: Calculated by author on STATA program.

The summary statistics of the geographic group are reported as illustrated in Table 4. First of all, the mean of TAI among the seven continents is greater in North America and Europe and Central Asia than in others for the period of 1990-2019. This in fact is expected due to the fact that the process of development among continents in the field of education, telecommunication, the number of applied patents, technology exports, electricity consumption during the recent years increases. Secondly, the mean of four sub-indicators is indicated that the mean of development of human skills (HSI) is higher in all geographic groups, except for Sub-Saharan Africa, followed by the diffusion of recent innovations (DRI), diffusion of old innovations (DOI), and creation of technology (CTI). Also, the creation of technology in North America has a higher standard deviation while other continents have a lower standard deviation in the creation of technology. On the other hand, except for South Asia and North America, other continents have a higher standard deviation on the diffusion of recent innovations. These findings show that the technology capacity of the countries is developing and the technology is spreading among the nations.

Technology achievements of countries are based on four indicators is composed of two variables. In table 5 is reported the summary statistics which is related to the average of the four indices. The mean of creation of technology index (CTI) has a lower average when compared with other sub-indices whereas the mean of human skills index (HSI) has a higher average value. And also, the means of the other indicators are ordered as diffusion of recent innovations index (DRI) and diffusion of old innovations index (DOI) respectively.

Table 4: Summary Statistics by Geographic Group

	N	Mean	p50	Max	Min	SD	CV	Skewness	Kurtosis
<i>East Asia and Pacific</i>									
TAI	270	0.376	0.365	0.727	0.114	0.152	0.404	0.420	2.732
CTI	270	0.084	0.001	0.660	0.000	0.191	2.283	2.145	5.918
DOI	270	0.130	0.080	0.544	0.000	0.145	1.116	1.712	5.179
DRI	270	0.422	0.492	0.974	0.003	0.270	0.640	0.013	2.071
HSI	270	0.470	0.431	0.969	0.051	0.227	0.483	0.347	2.296
<i>Europe and Central Asia</i>									
TAI	1200	0.412	0.408	0.641	0.152	0.095	0.231	-0.002	2.395
CTI	1200	0.019	0.002	0.200	0.000	0.037	1.991	2.478	8.501
DOI	1200	0.111	0.079	0.519	0.000	0.100	0.905	2.172	8.231
DRI	1200	0.498	0.488	0.916	0.000	0.235	0.471	-0.016	1.809
HSI	1200	0.620	0.636	0.976	0.000	0.151	0.244	-0.507	3.295
<i>Latin America and Caribbean</i>									
TAI	240	0.289	0.278	0.444	0.194	0.064	0.222	0.623	2.460
CTI	240	0.001	0.000	0.005	0.000	0.001	1.356	1.576	4.687
DOI	240	0.047	0.038	0.146	0.002	0.034	0.721	1.111	3.770
DRI	240	0.312	0.258	0.854	0.037	0.184	0.588	0.736	2.833
HSI	240	0.394	0.373	0.734	0.155	0.135	0.341	0.724	3.025
<i>North America</i>									
TAI	60	0.681	0.618	0.920	0.440	0.159	0.234	0.157	1.315
CTI	60	0.421	0.350	1.000	0.015	0.403	0.957	0.057	1.082
DOI	60	0.396	0.348	0.786	0.158	0.201	0.507	0.751	2.289
DRI	60	0.688	0.763	0.853	0.357	0.160	0.232	-0.977	2.375
HSI	60	0.821	0.873	0.987	0.425	0.138	0.168	-1.538	5.000
<i>Middle East and North Africa</i>									
TAI	150	0.290	0.271	0.497	0.157	0.098	0.339	0.575	2.288
CTI	150	0.001	0.000	0.008	0.000	0.002	1.646	1.625	4.036
DOI	150	0.057	0.037	0.142	0.007	0.044	0.773	0.537	1.718
DRI	150	0.335	0.281	0.850	0.059	0.221	0.659	0.634	2.238
HSI	150	0.369	0.317	0.797	0.114	0.202	0.548	0.842	2.541
<i>Sub-Saharan Africa</i>									
TAI	150	0.210	0.195	0.364	0.137	0.054	0.260	0.962	3.178
CTI	150	0.001	0.000	0.013	0.000	0.002	2.217	3.429	16.637
DOI	150	0.028	0.009	0.125	0.002	0.035	1.262	1.343	3.451
DRI	150	0.208	0.192	0.585	0.016	0.127	0.610	0.940	3.654
HSI	150	0.201	0.195	0.421	0.019	0.101	0.501	0.212	2.727
<i>South Asia</i>									
TAI	90	0.209	0.194	0.359	0.137	0.056	0.269	1.001	3.191
CTI	90	0.002	0.000	0.012	0.000	0.003	1.572	2.037	6.986
DOI	90	0.075	0.014	0.459	0.004	0.127	1.687	1.980	5.338
DRI	90	0.121	0.109	0.370	0.026	0.075	0.615	1.192	4.108
HSI	90	0.239	0.178	0.447	0.070	0.124	0.520	0.471	1.579

Source: Calculated by author on STATA program.

Table 5: Summary Statistics on Four Sub-indices

Variable	Obs.	Mean	Std. Dev.	Min.	Max.
TAI	72	0.3701	0.1331	0.1144	0.9201
CTI	72	0.0328	0.1184	0.0002	0.8163
DOI	72	0.1029	0.1025	0.0041	0.5022
DRI	72	0.4257	0.1852	0.0458	0.7631
HSI	72	0.5193	0.1964	0.0567	0.8984

Source: Calculated by author.

Lastly, Table 6 indicates the covariance analysis among four indices of calculation TAI. A higher correlation occurs between diffusion of recent technology and development of human skill

dimensions, on the other hand, creation of technology and development of human skills dimensions have a lower correlation. According to the covariance coefficients between four sub-indices, there is a positive relationship between all dimensions, they move in the same direction. These results demonstrate that there is a statistically significant relationship between these indices at 1% significance level and has a positive correlation.

Table 6: Covariance / Correlation Analysis among Sub-Indices

Covariance / Correlation				
Var	CTI	DOI	DRI	HSI
CTI	0.01383 (1.0000)			
DOI	0.00687 (0.5735)*	0.01038 (1.0000)		
DRI	0.00792 (0.3662)*	0.01026 (0.5474)*	0.03385 (1.0000)	
HSI	0.00627 (0.2732)*	0.00939 (0.4725)*	0.02489 (0.6933)*	0.03806 (1.0000)

Source: Calculated by author.

Note: Correlations are in parentheses and * denotes significance at 1% level.

5. CONCLUSION

The importance of technological innovation in the competition of globalized countries has become increasingly prominent, and the difference in competitiveness depends to a large extent on technological innovation. This paper aims to provide empirical evidence on the development of Technology Achievement Index (TAI) across countries of the world. Therefore, the concept of TAI and its calculation with four sub-dimensions has been explained at the global level. In this framework, the technological innovation performances of the countries are compared for a large number of countries and for three periods of time. In particular, a comparison of countries in four different dimensions is provided. These dimensions include covering the technology creation capacity of countries, the diffusion of old technologies, adaptation to new technologies, and human skills such as education level. In order to do so, the analysis used yearly data from 1990 to 2019 on the calculation of TAI. The main contribution is to extend the time-varying values of TAI for 30 years and is integrated with different categorizations of countries and continents. According to the value of TAI of the countries, 72 countries are categorized. In the first term between 1990-1999, there are thirty-eight countries mostly dynamic adopter countries, the second term from 2000 to 2009 there are thirty countries categorized mostly as potential leaders, and lastly the third term between 2010-2019 there are thirty-five countries are ranked mostly as potential leaders.

The main findings indicate that TAI ranking consists of leaders who are 9 countries, potential leaders are 43 countries, dynamic adopters are 5 countries, and only 5 countries are marginalized. Additionally, the overall TAI ranking starts with the United States in the first place and ends with Myanmar in the last place. Northern America and Europe lead by the development of TAI. The mean and standard deviation of high-income countries are greater than upper-middle-income and lower-middle-income countries. Therefore, high-income countries have a higher adaptation on technologies and diffusion of innovations when compare with other income-level of countries. Likewise, the mean of four sub-indicators is shown that the mean of development of human skills (HSI) is greater in all income groups. The findings indicate that countries of different income levels have a different speed of adaptation to technologies and diffusion of innovations. The empirical

analysis also shows that a higher correlation occurs between diffusion of recent technology and development of human skill dimensions, on the other hand, creation of technology and development of human skills dimensions have a lower correlation. These results demonstrate that there is a statistically significant relationship between four sub-indices and has a positive correlation. This in fact is expected due to the fact that the diffusion among continents integrations between in the field of education, telecommunication, the number of applied patents, technology exports, electricity consumption during the recent years increases.

In conclusion, it is worth pointing out that this study attempts to provide new evidence on the development of the Technology Achievement Index across selected countries of the world. Moreover, the distribution of TAI in the world and the technological development by countries make inferences about the situation of technology adoption and reflect the GDP, trade, investments, and the level of development of a country. The empirical analysis is examined to countries into three groups. All selected countries have been analysed with comparable results on the determinants of TAI. The results give evidence that technological performance and capabilities are stable in a high-income country. On the rank of TAI, when considered together with the economic, social, and socio-economic factors, some countries are ranked high, while some countries are in the last rank. Therefore, it provides the opportunity to compare the level of development of each country based on its ability to produce and use technology. Leaders of TAI have huge capabilities to enable technology to be applied in three periods. Besides, over the past few decades, the number of countries entering the ranks of potential leaders has observed an improvement.

The policy implication of this study is that countries in potential leaders, dynamic adopters, and marginalized categorizes need to grow up adaptation of technology and also produce and trade technology-specific products in order to include among the leading countries. Therefore, countries should have and improve the technological capabilities in the field of creation of technology, human skills, diffusion of old technologies, and diffusion of new technologies. These major fields consist of many alternatives such as investments in R&D, increase schooling ratio, human capital formation, developing new technological products, and open technology trading. Furthermore, government and policymakers should encourage the producers and contribute new possibilities for individuals in order to produce and trade technological products in the international areas.

REFERENCES

- Ali, T.M., Kiani, A.K., Asrar, M., Bashir T., 2014, "Technology Achievement Index of Muslim Nations-Ranking and Comparative Study" *Science, Technology and Development*, Vol: 33, (2), pp. 49-62.
- Arcelus, F., Sharma, B., & Srinivasan, G. (2005). Assessing the information content of the technology achievement index in the presence of the human development. *Economics Bulletin*, 15(1).
- Archibugi, D., & Coco, A. (2004). A new indicator of technological capabilities for developed and developing countries (ArCo). *World Development*, 32(4), 629-654. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2003.10.008>.
- Burinskiene, A. (2013). *International Trade, Innovations, and Technological Achievement in Countries*. 795-812. <https://doi.org/10.2507/daaam.scibook.2013.48>
- Cherchye, L., Moesen, W., Rogge, N., Van Puyenbroeck, T., Saisana, M., Saltelli, A., Liska, R., & Tarantola, S. (2008). Creating composite indicators with DEA and robustness analysis: The case of the Technology Achievement Index. *Journal of the Operational Research Society*, 59(2), 239-251. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jors.2602445>
- Desai, M., Fukuda-Parr, S., Johansson, C., & Sagasti, F. (2002). Measuring the Technology Achievement of Nations and the Capacity to Participate in the Network Age. *Journal of Human Development*, 3(1), 95-122. <https://doi.org/10.1080/14649880120105399>
- Gani, A. (2009). Technological Achievement, High Technology Exports and Growth. *Journal of Comparative International Management*, 12(2), 31.
- Gani, A., & Sharma, B. (2003). The effects of information technology achievement and diffusion on foreign direct investment. *Perspectives on Global Development and Technology*, 2(2), 161-178. <https://doi.org/10.1163/156915003322763548>
- Hill, R. P., & Dhanda, K. K. (2003). Technological achievement and human development: A view from the United Nations Development Program. *Human Rights Quarterly*, 25(4), 1020-1034. <https://doi.org/10.1353/hrq.2003.0044>
- Incekara, A., Guz, T., & Sengun, G. (2017). Measuring the technology achievement index: comparison and ranking of countries. *Pressacademia*, 4(2), 164-174. <https://doi.org/10.17261/pressacademia.2017.446>
- Nasir, A., Ali, T. M., Shahdin, S., & Rahman, T. U. (2011). Technology achievement index 2009: Ranking and comparative study of nations. *Scientometrics*, 87(1), 41-62. <https://doi.org/10.1007/s11192-010-0285-6>
- Ratnapuri, C. I., & Inayati, T. (2019). Technology Gaps among South East Asia Countries from the Perspective of Technology Achievement Index. *International Journal of Recent Technology and Engineering*, 8(4), 500-505. <https://doi.org/10.35940/ijrte.d6916.11841>



© Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY NC) license. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

APPENDIX

Table 1A: List of Countries

Argentina	Australia	Austria	Belarus
Belgium	Brazil	Bulgaria	Canada
China	Colombia	Croatia	Cyprus
Czechia	Denmark	El Salvador	Egypt
Estonia	Finland	France	Ghana
Georgia	Germany	Greece	Hungary
Iceland	India	Ireland	Israel
Italy	Japan	Kenya	Kazakhstan
Liechtenstein	Lithuania	Luxembourg	Latvia
Morocco	Mongolia	Moldova	Mexico
Myanmar	Netherlands	Nigeria	Norway
New Zealand	Pakistan	Peru	Philippines
Portugal	Poland	Romania	Russia
Saudi Arabia	Singapore	Sri Lanka	Serbia
Senegal	Slovenia	Sweden	Slovakia
Switzerland	South Africa	Spain	Tajikistan
Turkey	Tunisia	Thailand	Ukraine
US	UK	Uruguay	Venezuela

Source: Selected countries from World Bank Classification.

Table 1B: Technology Achievement Index in Three-Term with Sub-Indices and Rankings

TAI ranking in average three-term		Technology Achievement Index	Overall TAI Ranking in three terms			Income-levels											
						High-income countries			Upper-middle income countries			Lower-income countries					
TAI rank	Country-name	Overall TAI	1990-1999 (1)	2000-2009 (2)	2010-2019 (3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)			
1	US	0.831	0.870	0.868	0.757	1	1	1	1	1	1	-	-	-	-	-	-
2	Japan	0.655	0.593	0.715	0.657	2	2	2	2	2	2	-	-	-	-	-	-
3	Norway	0.565	0.529	0.615	0.552	3	3	5	3	3	4	-	-	-	-	-	-
4	Sweden	0.538	0.482	0.596	0.536	5	4	9	5	4	8	-	-	-	-	-	-
5	Canada	0.531	0.525	0.534	0.535	4	9	10	4	9	9	-	-	-	-	-	-
6	Iceland	0.520	0.389	0.577	0.595	15	5	3	14	5	3	-	-	-	-	-	-
7	UK	0.517	0.457	0.564	0.529	6	7	11	6	7	10	-	-	-	-	-	-
8	Finland	0.513	0.439	0.573	0.528	8	6	12	8	6	11	-	-	-	-	-	-
9	Germany	0.502	0.444	0.510	0.552	7	13	6	7	13	5	-	-	-	-	-	-
10	Netherlands	0.497	0.410	0.537	0.537	12	8	8	11	8	7	-	-	-	-	-	-
11	Switzerland	0.492	0.403	0.528	0.546	13	11	7	12	11	6	-	-	-	-	-	-
12	France	0.484	0.424	0.512	0.516	10	12	14	10	12	14	-	-	-	-	-	-
13	Denmark	0.478	0.384	0.534	0.517	17	10	13	16	10	13	-	-	-	-	-	-
14	Slovenia	0.454	0.370	0.491	0.500	19	14	17	18	14	17	-	-	-	-	-	-
15	Belgium	0.449	0.387	0.478	0.480	16	16	21	15	16	21	-	-	-	-	-	-
16	New Zealand	0.444	0.401	0.485	0.446	14	15	28	13	15	28	-	-	-	-	-	-
17	Austria	0.438	0.382	0.428	0.503	18	28	15	17	27	15	-	-	-	-	-	-
18	Australia	0.435	0.436	0.451	0.418	9	22	36	9	22	12	-	-	-	-	-	-
19	Estonia	0.435	0.343	0.472	0.488	24	17	18	22	17	18	-	-	-	-	-	-

20	Ireland	0.434	0.363	0.459	0.480	22	18	22	20	18	22	-	-	-	-	-	-
21	Spain	0.430	0.358	0.458	0.476	23	20	24	21	20	24	-	-	-	-	-	-
22	Israel	0.427	0.364	0.438	0.479	21	24	23	19	24	23	-	-	-	-	-	-
23	Czechia	0.426	0.324	0.453	0.501	30	21	16	26	21	16	-	-	-	-	-	-
24	Hungary	0.421	0.322	0.459	0.482	31	19	19	27	19	19	-	-	-	-	-	-
25	Russia	0.416	0.368	0.437	0.441	20	25	30	-	-	-	2	1	3	-	-	-
26	Poland	0.414	0.330	0.447	0.463	27	23	26	23	23	26	-	-	-	-	-	-
27	China	0.410	0.236	0.423	0.572	53	29	4	-	-	-	12	2	1	-	-	-
28	Slovakia	0.410	0.318	0.430	0.481	32	26	20	28	25	20	-	-	-	-	-	-
29	Lithuania	0.401	0.328	0.431	0.444	28	27	29	24	26	29	-	-	-	-	-	-
30	Singapore	0.401	0.327	0.403	0.471	29	31	25	25	28	25	-	-	-	-	-	-
31	Belarus	0.397	0.422	0.411	0.357	11	30	50	-	-	-	1	3	12	-	-	-
32	Ukraine	0.381	0.339	0.388	0.416	26	34	37	-	-	-	-	-	-	2	1	1
33	Latvia	0.380	0.278	0.403	0.459	42	32	27	34	29	27	-	-	-	-	-	-
34	Italy	0.363	0.310	0.391	0.390	34	33	45	29	30	35	-	-	-	-	-	-
35	Bulgaria	0.361	0.317	0.353	0.413	33	43	38	-	-	-	3	6	4	-	-	-
36	Cyprus	0.359	0.265	0.379	0.433	46	36	31	35	32	30	-	-	-	-	-	-
37	Greece	0.359	0.284	0.374	0.418	38	38	34	31	34	32	-	-	-	-	-	-
38	Luxembourg	0.358	0.287	0.384	0.403	37	35	43	30	31	34	-	-	-	-	-	-
39	Croatia	0.356	0.279	0.369	0.419	41	39	33	33	35	31	-	-	-	-	-	-
40	Argentina	0.354	0.275	0.368	0.420	43	40	32	-	-	-	6	4	2	-	-	-
41	Mexico	0.354	0.304	0.353	0.405	36	42	41	-	-	-	5	5	7	-	-	-
42	Portugal	0.346	0.282	0.368	0.388	40	41	46	32	36	36	-	-	-	-	-	-
43	Romania	0.343	0.273	0.347	0.409	44	45	39	-	-	-	7	7	5	-	-	-
44	Tajikistan	0.342	0.343	0.338	0.346	25	48	54	-	-	-	-	-	-	1	3	3
45	Kazakhstan	0.339	0.308	0.302	0.408	35	51	40	-	-	-	4	12	6	-	-	-
46	Philippines	0.335	0.282	0.349	0.374	39	44	48	-	-	-	-	-	-	3	2	2
47	Liechtenstein	0.329	0.261	0.375	0.352	47	37	52	36	33	37	-	-	-	-	-	-
48	Serbia	0.318	0.235	0.316	0.404	54	49	42	-	-	-	13	10	8	-	-	-
49	Thailand	0.317	0.260	0.338	0.354	48	47	51	-	-	-	9	9	13	-	-	-
50	Saudi Arabia	0.316	0.242	0.288	0.418	50	55	35	38	38	33	-	-	-	-	-	-
51	Georgia	0.307	0.191	0.345	0.386	64	46	47	-	-	-	18	8	10	-	-	-
52	Turkey	0.301	0.219	0.294	0.390	59	54	44	-	-	-	17	14	9	-	-	-
53	Moldova	0.295	0.242	0.281	0.363	51	57	49	-	-	-	10	16	11	-	-	-
54	South Africa	0.295	0.266	0.285	0.335	45	56	55	-	-	-	8	15	15	-	-	-
55	Uruguay	0.295	0.253	0.298	0.334	49	53	56	37	37	38	-	-	-	-	-	-
56	Colombia	0.288	0.237	0.278	0.348	52	58	53	-	-	-	11	17	14	-	-	-
57	Brazil	0.282	0.224	0.307	0.314	58	50	59	-	-	-	16	11	16	-	-	-
58	Venezuela	0.273	0.234	0.302	0.283	55	52	62	-	-	-	14	13	17	-	-	-
59	Tunisia	0.256	0.193	0.250	0.326	63	59	58	-	-	-	-	-	-	8	4	5
60	Mongolia	0.248	0.215	0.245	0.284	61	60	61	-	-	-	-	-	-	6	5	7
61	Peru	0.242	0.224	0.240	0.261	57	61	64	-	-	-	15	18	18	-	-	-
62	India	0.241	0.171	0.220	0.331	66	64	57	-	-	-	-	-	-	10	8	4
63	Morocco	0.228	0.174	0.202	0.309	65	67	60	-	-	-	-	-	-	9	11	6
64	Sri Lanka	0.226	0.204	0.220	0.254	62	65	65	-	-	-	-	-	-	7	9	9
65	Egypt	0.224	0.169	0.221	0.283	67	63	63	-	-	-	-	-	-	11	7	8
66	Nigeria	0.224	0.225	0.230	0.215	56	62	68	-	-	-	-	-	-	4	6	12
67	El Salvador	0.222	0.219	0.215	0.232	60	66	66	-	-	-	-	-	-	5	10	10
68	Ghana	0.189	0.167	0.173	0.227	69	69	67	-	-	-	-	-	-	13	13	11
69	Kenya	0.182	0.168	0.178	0.200	68	68	69	-	-	-	-	-	-	12	12	13
70	Pakistan	0.161	0.148	0.156	0.180	71	70	70	-	-	-	-	-	-	15	14	14
71	Senegal	0.158	0.163	0.148	0.162	70	71	72	-	-	-	-	-	-	14	15	16
72	Myanmar	0.143	0.134	0.124	0.171	72	72	71	-	-	-	-	-	-	16	16	15