



JOEEP

**JOURNAL OF EMERGING
ECONOMIES AND POLICY**

VOLUME:7 / ISSUE:2



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



EDITOR in CHIEF

Prof. Dr. Seyfettin ERDOĞAN / İstanbul Medeniyet Üniversitesi (Turkey)

MANAGING EDITOR

Prof.Dr. Durmuş Çağrı YILDIRIM / Namık Kemal Üniversitesi (Turkey)

EDITORIAL BOARD

- Walter ENDERS / The University of Alabama (USA)
Erişah ARICAN / Marmara University (Turkey)
Ramazan SARI / Middle East Technical University, (Turkey)
Muhsin KAR / Yıldırım Beyazıt University (Turkey)
Sel DİBOĞLU / University of Sharjah (United Arab Emirates)
Ali KUTAN / Southern Illinois University (USA)
Ayfer GEDİKLİ / Düzce University (Turkey)
Ömer ESEN / Namık Kemal University (Turkey)
Cristina Raluca Gh. Popescu / University of Bucharest, (Romania)
Pardeep Singh / University of Delhi, (India)
Ilyash Olha / National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute", (Ukraine)
Esra G. Kaygısız / Giresun University, (Turkey)
Abdullah Kutalmış YALÇIN, Duzce University / (Turkey)
Elif KIRAN / Namık Kemal University (Turkey)
Nüket KIRCI ÇEVİK / Namık Kemal University (Turkey)
Emrah İsmail ÇEVİK / Namık Kemal University (Turkey)
Abdullah Kutalmış YALÇIN / Düzce University, (Turkey)
Hicran Özlem Ilgın / Çanakkale Onsekiz Mart University (Turkey)
Sejma Aydın / Internati International Univeristy of Sarajevo, (Bosnia and Herzegovina)
Tuğba KANTARCI / Namık Kemal Üniversitesi, (Turkey)

LANGUAGE EDITORS

- Assoc.Prof.Dr. Rui Alexandre CASTANHO / WSB University (Poland)
Dr. Banu ERGEN / İstanbul Medeniyet Üniversitesi (Turkey)

SECRETARY

Tuğba TURAN / Namık Kemal Üniversitesi



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



JOEEP (Journal of Emerging Economies and Policy) peer-reviewed bi-annually published international journal in June and December.

e-ISSN : 2651-5318
Publishing Date : 30/12/2022
Frequency : June and December
Language : Turkish and English

Indexed TR-DİZİN (ULAKBİM)
ESBCO host
Index Copernicus International
Erih Plus
ESJI (Eurasian Scientific Journal Index)
DRJI (Directory of Research Journals Indexing)
ROOTINDEXING
SIS (Scientific Indexing Services)
SOBİAD
Turkish Education Index

Yazılarda ifade edilen görüş ve düşünceler yazarların kişisel görüşleri olup derginin veya yayımcının görüşlerini yansıtmaz.

The opinions and views expressed in the articles belong solely to the authors and do not necessarily reflect those of the journal or its publisher.

infojoep@gmail.com



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Aims and Scope Amaç ve Kapsam

The sole purpose of JOEEP is to be a prestigious journal which contributes to scientific knowledge. In order to keep this purpose, JOEEP, adopts and follows the publication policies of world's prestigious scientific journals. All original and qualified Works which may contribute to the scientific knowledge, are evaluated through a rigorous editorial and peer review process. Hereby, JOEEP is a peer reviewed and scientific journal. It strictly depends on the scientific principles, rules and ethical framework that are required to this qualification.

JOEEP is published as two issues per year June and December and all publication policies and processes are conducted according to the international standards. JOEEP accepts and publishes the research articles in the fields of economics, political economy, fiscal economics, applied economics, business, labour economics and econometrics. JOEEP, without depending on any institution or organization, is a non-profit journal that has an International Editorial Board specialist on their fields. All "Publication Process" and "Writing Guidelines" are explained in the related title and it is expected from authors to show a complete match to the rules. All articles published in our journals are open access, freely available online and no fee is charged for publishing articles.

JOEEP does accept any kind of work which is original and appropriate to the scientific ethic in its area of interest. JOEEP can use all technics in order to prevent any attempt to plagiarism. JOEEP rejects aforementioned work when any attempt to plagiarism is found and stops immediately and indefinitely connection with the author. Besides all the original articles, JOEEP accepts and publishes Publicity Articles, Letter to the Editor, Conference Reports and Book Critics.

JOEEP'in asli amacı, bilimsel bilgiye katkıda bulunan prestijli bir dergi olmaktır. Bu amacı sürdürmek için, JOEEP, dünyanın prestijli bilimsel dergilerinin yayın politikalarını benimser ve izler. Bilimsel bilgiye katkıda bulunabilecek tüm orijinal ve nitelikli çalışmalar, titiz bir editöryal ve hakem incelemesi süreci ile değerlendirilir. JOEEP hakemli ve bilimsel bir dergidir. Yayın sürecini bilimsel ilke, kural ve etik çerçeveye bağlı bir şekilde sürdürür.

JOEEP, Haziran ve Aralık aylarında yılda iki sayı olarak yayınlanır ve tüm yayın politikaları ve süreçleri uluslararası standartlara göre yürütülür. JOEEP iktisat, siyasal iktisat, mali iktisat, uygulamalı iktisat, işletme, çalışma ekonomisi ve ekonometri alanlarında araştırma makalelerini kabul eder ve yayımlar. JOEEP, alanlarında uzman uluslararası yayın kurulu ile hiçbir kuruma ve kuruluşa bağlı olmayan ve kar amacı gütmeyen bir dergidir. Tüm "Yayın Süreci" ve "Yazım Kuralları" ilgili başlıkta açıklanır ve yazarlardan kurallara tam olarak riayet etmeleri beklenir. Yayımlanan tüm makalelere açık erişim sağlanmakta olup, çevrimiçi ücretsiz olarak erişilebilir ve makale yayınlamak için ücret alınmaz.

JOEEP, ilgili alanına giren bilimsel etik ilkelere uygun ve özgün her türlü çalışmayı kabul eder. JOEEP, intihal girişimini önlemek için tüm teknikleri kullanabilir. JOEEP, intihal girişimi bulunduğu belirlenen çalışmaları reddeder. Tüm orijinal makalelerin yanı sıra, JOEEP Tanıtım Makaleleri, Editöryal Mektup, Konferans Raporları ve Kitap Eleştirileri kabul eder ve yayımlar.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Open Access Policy and Copyright Açık Erişim Politikası ve Telif Hakkı

JOEEP is an open-access journal that publishes articles in accordance with the open-access model based on the Budapest Open Access Initiative (BOAI) Declaration. The journal's archive is available at <https://dergipark.org.tr/tr/pub/joep/archive> free of charge.

The definition of OA introduced in the original BOAI:

"By "open access" to [peer-reviewed research literature], we mean its free availability on the public internet, permitting any users to read, download, copy, distribute, print, search, or link to the full texts of these articles, crawl them for indexing, pass them as data to software, or use them for any other lawful purpose, without financial, legal, or technical barriers other than those inseparable from gaining access to the internet itself. The only constraint on reproduction and distribution, and the only role for copyright in this domain, should be to give authors control over the integrity of their work and the right to be properly acknowledged and cited."

You can reach the BOAI at the below:

<http://www.budapestopenaccessinitiative.org/read>

This Journal is licensed under a Creative Commons Attribution-Noncommercial 4.0 International License. The terms and conditions of Creative Commons Attribution-Noncommercial 4.0 International License apply to all published manuscripts. The authors are free to copy and redistribute their publication in any medium and format. They can remix, transform and build upon the material for any purpose without commercial purposes as long as proper reference is given.

JOEEP uses the LOCKSS system for archiving. The LOCKSS system is used to create a distributed archiving system between libraries and to enable libraries to create permanent archives for conservation and restoration purposes.

The authors undertake that the manuscripts submitted to the JOEEP have not been published anywhere before or have been sent to another journal for publication. Authors

JOEEP; Budapeşte Açık Erişim Girişimi (BOAI) bildirgesine dayanan açık erişim modeline uygun yayın yapan açık erişimli bir dergidir. Derginin arşivine <https://dergipark.org.tr/en/pub/joep/archive> adresinden ücretsiz olarak ulaşılabilir.

Orijinal BOAI'de ortaya konan Açık Erişim tanımı:

"Açık Erişim, "[hakem değerlendirmesinden geçmiş bilimsel literatürün], İnternet aracılığıyla; finansal, yasal ve teknik engeller olmaksızın, serbestçe erişilebilir, okunabilir, indirilebilir, kopyalanabilir, dağıtılabilir, basılabilir, taranabilir, tam metinlere bağlantı verilebilir, dizinlenebilir, yazılıma veri olarak aktarılabilir ve her türlü yasal amaç için kullanılabilir olması"dır. Çoğaltma ve dağıtım üzerindeki tek kısıtlama yetkisi ve bu alandaki tek telif hakkı rolü; kendi çalışmalarının bütünlüğü üzerinde kontrol sahibi olabilmeleri, gerektiği gibi tanınmalarının ve alıntılanmalarının sağlanması için, yazarlara verilmelidir."

BOAI Türkçe çevirisine aşağıdaki linkten erişilebilir.

<http://www.budapestopenaccessinitiative.org/boai-10-translations/turkish-translation>

JOEEP, Creative Commons Attribution-Noncommercial 4.0 International License altında lisanslanmıştır. "Creative Commons Attribution-Noncommercial 4.0 International License" hüküm ve koşulları yayınlanan tüm yazılara uygulanır. Yazarlar, yayınlarını herhangi bir ortamda ve formatta kopyalamak ve yeniden dağıtmak konusunda özgürdür. Çalışmalar, uygun referans verildiği sürece ve ticari amaçlar dışında herhangi bir amaç için yeniden düzenlenebilir ve dönüştürülebilir.

JOEEP, arşivleme için LOCKSS sistemini kullanmaktadır. LOCKSS sistemi kütüphaneler arasında dağıtık bir arşivleme sistemi oluşturmak ve kütüphanelerin koruma ve restorasyon amaçlı kalıcı



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



retain the copyright of the work and give the first publication rights to the journal. No royalty fee will be paid to the authors. All scientific, legal and ethical responsibility for the contents of all articles published in the journal belong to the authors. The articles published in the journal can be cited as long as they are referenced. The names and e-mail addresses in the website of the journal will be used only for the purposes stated in the journal and they will not be opened or shared for any other purpose or for use by other persons.

arşivler oluşturmasına olanak tanımak amacıyla kullanılmaktadır.

Yazarlar, JOEEP'ye gönderilen çalışmaların daha önce hiçbir yerde yayınlanmadığını veya başka bir dergiye yayınlanmak üzere gönderilmediğini taahhüt eder. Yazarlar eserin telif hakkını saklı tutar ve ilk yayın hakkını dergiye verir. Yazarlara herhangi bir telif ücreti ödenmeyecektir. Dergide yayınlanan tüm makalelerin içerikleri ile ilgili her türlü bilimsel, yasal ve etik sorumluluk yazarlara aittir. Dergide yayınlanan makalelerden kaynak göstermek koşuluyla alıntı yapılabilir. Bu dergi sitesindeki isimler ve eposta adresleri sadece bu derginin belirtilen amaçları doğrultusunda kullanılacaktır; farklı herhangi bir amaç için veya diğer kişilerin kullanımına açılmayacaktır.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



İÇİNDEKİLER • CONTENTS

ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

<i>Mete DİBO</i>	1 - 16
<i>Public Social Expenditures and Income Inequality: An Analysis on OECD Countries</i>	
<i>Kamu Sosyal Harcamaları ve Gelir Eşitsizliği: OECD Ülkeleri Kapsamında Bir Analiz</i>	
<i>Kurtuluş Yılmaz GENÇ & Gökhan KARADİREK</i>	17 - 27
<i>Positive Factors Affecting Tourism and The Impact of Individualistic and Social Benefits on the Development of Tourism Activities: The Case of Turkey's Giresun Province</i>	
<i>Bireysel ve Toplumsal Faydanın Turizmi Etkileyen Olumlu Faktörler ve Turizm Faaliyetlerinin Gelişimi Üzerinde Etkisi: Giresun İli Örneği</i>	
<i>Fatma ERDOĞAN</i>	28 - 37
<i>An Investigation on the relationship between Defense Expenditures and Environmental Pollution in Turkey</i>	
<i>Cumhuriyet Döneminde Savunma Harcamaları ve Çevre Kirliliği İlişkisi Üzerine Bir İnceleme</i>	
<i>Pierre ROSTAN & Alexandra ROSTAN</i>	38 - 49
<i>Assessing the Resilience of Turkey's Economy during the Covid-19 Pandemic with its 2050 Projections</i>	
<i>Kovid-19 Pandemisi Sırasında Türkiye Ekonomisinin Dayanıklılığını 2050 Öngörülerıyla Değerlendirmek</i>	
<i>Başak SEZGİN KIROĞLU & Kemal YILDIRIM</i>	50 - 70
<i>The determinants of happiness in Turkey</i>	
<i>Mutluluk ve Belirleyicileri: Türkiye için Bir Analiz</i>	
<i>Serdar YAY</i>	71 - 84
<i>Political Partisanship, Gerrymandering and Vote Preference: The Case of USA and Turkey</i>	
<i>Siyasal Partizanlık, Hileli Seçim Bölgesi Taksimatı ve Oy Kayırmacılığı: Amerika Birleşik Devletleri ve Türkiye'den Uygulama Örnekleri</i>	
<i>Hicran Özlem ILGIN & Damla KARAGÜL</i>	85 - 103
<i>Experiences Of Civil Society Organization Employees In Gender Inequality For Women In Disaster Processes: The Case Of Çanakkale Province</i>	
<i>Afet Süreçlerinde Kadınlara Yönelik Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğinde Sivil Toplum Kuruluşu Çalışanlarının Deneyimleri: Çanakkale İli Örneği</i>	
<i>Furkan Fahri ALTINTAŞ</i>	104 - 119
<i>Analysis of the Tax Competitiveness Performance of European Countries in the OECD Group: An Application with the Statistical Variance Procedure-Based OCRA Method</i>	
<i>OECD Grubundaki Avrupa Ülkelerinin Vergi Rekabetçiliği Performanslarının Analizi: İstatistiksel Varyans Prosedürü Tabanlı OCRA Yöntemi ile Bir Uygulama</i>	
<i>Bahar ÇELİK & Selin ÇAVUŞOĞLU</i>	120 - 140
<i>The Effect of Organizational Culture on Job Satisfaction</i>	
<i>Örgüt Kültürünün İş Tatmini Üzerindeki Etkisi</i>	
<i>Kazim DAĞ</i>	141 - 154
<i>The Role of Environmental Behavioral Intention in the Relationship Between Place Attachment and Place Satisfaction</i>	
<i>Mekânsal Bağlılık ile Mekân Tatmini Arasındaki İlişkide Çevreci Davranışsal Niyetin Rolü</i>	
	155 - 170



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Melahat BATU AĞIRKAYA

Poverty in Triangle of Foreign Openness, Foreign Debt and Inflation N11 Countries: Panel Causality Analysis

N11 Ülkelerinde Finansal Derinleşme Yoksulluk ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Finansal Liberalleşme Hipotezi

Ayşe DİMELİK ŞENEL & Uğur SEVİM

171 - 185

A Study on Women's Entrepreneurship: The Case of Giresun

Kadın Girişimciliği Üzerine Bir Araştırma: Giresun Örneği

Burcu YİĞİT

186 - 192

Green Organizational Behavior: An Example From The Textile Industry

Yeşil Örgütsel Davranış: Tekstil Sektöründen Bir Örnek

Burak BÜYÜKOĞLU

193 - 202

The Effects of Corporate Governance on The Financial Performance of European Banks

Kurumsal Yönetişimin Avrupa Bankalarının Finansal Performansına Etkileri

Mürsel GÜLER

203 - 213

Investigation of the Effect of Corporate Social Responsibility Intention on Corporate Reputation Perception by Experimental Design

Kurumsal Sosyal Sorumluluk Niyetinin Kurumsal İtibar Algısına Etkisinin Deneysel Tasarım ile İncelenmesi

Ayça DOĞANER

214 - 223

Analysis of the Relationship Between Economic Growth and Housing Demand for Türkiye with Spatial Panel Econometrics Approach

Türkiye İçin Ekonomik Büyüme ile Konut Talebi Arasındaki İlişkinin Mekânsal Panel Ekonometri Yaklaşımıyla Analizi

Muhammed Esat ÇETİN, Abdullah Miraç BÜKEY & Mehmet Berkun DENLİ

224 - 232

Factors Affecting Health Expenditures: A Study on Employment of Physicians and Nurses

Sağlık Harcamalarına Etki Eden Faktörler: Hekim ve Hemşire İstihdamı Üzerine Bir Çalışma

Hülya DERYA

233 - 247

Flexibility of Institutions: An Assessment in Terms of Industry 4.0 and 5.0

Kurumların Esnekliği: Endüstri 4.0 ve 5.0 Açısından Bir Değerlendirme

Melike BOZTİLKİ

248 - 262

The Importance of Social Capital Development and Trust in Single Parent Families: A Study Focused on Single Mothers

Tek Ebeveynli Ailelerde Sosyal Sermaye Gelişimi ve Güvenin Önemi: Yalnız Anneler Odaklı Bir Çalışma

Ceren YAĞCI & Aygül ANAVATAN

263 - 273

Examination of Factors Affecting Economic Growth: A Panel Data Analysis for Founding OECD Countries

Ekonomik Büyüme Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi: Kurucu OECD Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi

Karahan KARA & Aslı GEZEN

274 - 283

Determination of Financial Performance Efficiency with Data Envelopment Analysis: Evidence from Borsa İstanbul (BIST) Transportation and Storage Sector

Veri Zarflama Analizi ile Finansal Performans Etkinliğinin Tespit Edilmesi: Borsa İstanbul (BIST) Taşıma ve Depolama Sektörü

Nahide Işıl ÇETİNKAYA İSTİKBAL

284 - 295



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



- The Role Of Ombudsman Institution In Establishing The Good Administration In The Turkish Administrative System*
Kamu Denetçiliği Kurumunun Türk Yönetim Sisteminde İyi Yönetimin Tesisinde Rolü
Nalan KANGAL & Fatih YETER 296 - 307
- İnovasyon ve Güven Esaslı Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Olası Etkileri: 43 Ülkeden Panel Veri Analizi*
Possible Effects of Innovation and Trust-Based Social Capital on Economic Growth: Panel Data Analysis from 43 Countries
Barış ARMUTCU & Alper MAVİ 308 - 324
- The Effect of Digital Marketing and Political Marketing Elements on Voter Behavior: A Study on Syrian Migrants Living in Kilis*
Göçmenlerin Seçmen Davranışında Politik Pazarlama Unsurlarının Etkisi: Suriyeli Göçmenler Üzerine Bir İnceleme
Yunus BUDAK 325 - 333
- The Evolution Of Innovation Into Development: Income Distribution Balance*
İnovasyonun Kalkınmaya Evrilme Süreci: Gelir Dağılımı Dengesi
Sabrina Akter NİSHAT, Zobayer AHMED & Md Arafat HOSSAİN 334 - 351
- International Trade, FDI, Inflation and Growth Nexus: Bangladesh Perspective (1971-2016)*
Uluslararası Ticaret, DYY, Enflasyon ve Büyüme Bağlantı Noktası: Bangladeş Perspektifi (1971-2016)
Alperen MANİSALIGİL & Ayça FETTAHOĞLU 352 - 360
- Achieving Sustainable Wellbeing Through Meta-Organizations: The Case of Istanbul Chamber of Industry Sürdürülebilir Esenliğin Meta-Örgütler Aracılığıyla Sağlanması: İstanbul Sanayi Odası Örneği*
Neslihan SEVİK & Hülya GÜNDÜZ ÇEKMECELİOĞLU 361 - 378
- The Role Of Corporate Identity Strength In Building Corporate Reputation In The Eyes Of Customers: A Study On Banks' Corporate Customers*
Kurumsal Kimliğin Gücünün Müşteri Nezdinde Kurumsal İtibar Yaratmadaki Rolü: Bankaların Kurumsal Müşterileri Üzerine Bir Araştırma
Seda Selin KELEŞ 379 - 388
- Globalization, Economic Complexity and Income Inequality in BRICS-T Countries: Heterogeneous Panel Data Analysis*
BRICS-T Ülkelerinde Küreselleşme, Ekonomik Karmaşıklık ve Gelir Eşitsizliği: Heterojen Panel Veri Analizi
Fatih KIRŞANLI 389 - 398
- Inflation – Economic Growth Nexus: Evidence from OECD Countries*
Enflasyon – Büyüme İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği
Muharrem UMUT 399 - 408
- An Examination of Insurance Pool Practices and Sustainability in the Turkish Insurance Market*
Türk Sigortacılık Piyasasında Sigorta Havuz Uygulamaları ve Sürdürülebilirliğine İlişkin İnceleme
Hazal Koray ALAY 409 - 417
- Evaluating Research Trends on The Emerging Blockchain Technology In The Fields of Business And Management: A Systematic Review*
İşletme Ve Yönetim Alanlarında Gelişmekte Olan Blok Zincir Teknolojisine İlişkin Araştırma Trendlerinin Değerlendirilmesi: Sistemantik Bir İnceleme



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Öznur AKTAŞ & Ahmet GÜRBÜZ <i>The Impact of Social Media Influencers on Young Consumers' Clothing Buying Intentions</i>	418 - 432
<i>Sosyal Medya Etkileycilerinin Genç Tüketicilerinin Kıyafet Satın Alma Niyetleri Üzerindeki Etkisi</i> Hatice DOĞAN	433 - 448
<i>Measurement of the Environmental Performance of Selected Countries with Integrated CRITIC - MABAC Methods</i> <i>Seçilmiş Ülkelerin Çevresel Performanslarının Bütünleşik CRITIC - MABAC Yöntemleriyle Ölçülmesi</i> Adem Ruhan SÖNMEZ	449 - 457
<i>The Relationship Between Ownership Structure and R&D Intensity: A Research on Chemicals Petroleum Rubber and Plastic Products Sector</i> <i>Sahiplik Yapısı ve Ar-Ge Yoğunluğu Arasındaki İlişki: Kimya İlaç Petrol Lastik ve Plastik Ürünler Sektörü Üzerine Bir Araştırma</i> Rabia SEĞMEN DEMİRKIRAN & Oya KORKMAZ	458 - 482
<i>The Mediator Role of Organizational Learning in the Impact of Organizational Intelligence on Organizational Agility</i> <i>Örgütsel Zekânın Örgütsel Çeviklik Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Öğrenmenin Aracı Rolü</i> Nur ÇAĞLAR ÇETİNKAYA & Cihat KARTAL	483 - 495
<i>Factors Affecting Consumers' Continuance Intention Online Home Appliances Under The Expectation Confirmation Model</i> <i>Beklenti Onay Modeli Kapsamında Tüketicilerin Çevrimiçi Ev Aletleri Kullanmaya Devam Etme Niyetlerini Etkileyen Faktörler</i> Orhan DUMAN & Burak YAPRAK	496 - 508
<i>Effects of Personality Traits on Compulsive Use of Social Media Apps and Mobile Games Among Young Smartphone Users</i> <i>Genç Akıllı Telefon Kullanıcılarının Kişilik Özelliklerinin Sosyal Medya Uygulamaları ve Mobil Oyunların Kompulsif Kullanımına Etkisi</i> Gözde TUĞAN & Sema YILMAZ GENÇ	509 - 522
<i>Environmental Effect Strengthened by The Neoliberal Transition Process</i> <i>Neoliberal Geçiş Süreciyle Güçlenen Çevre Vurgusu</i> Hakan SİPAHİ & Kurtuluş Yılmaz GENÇ	523 - 538
<i>Bibliometric Analysis of Academic Entrepreneurship Literature</i> <i>Akademik Girişimcilik Literatürünün Bibliyometrik Analizi</i> Eyüp ÖZ	539 - 554
<i>The Foundation of the Democrat Party and its Organization Process in Izmir (7 June 1946-9 September 1946)</i> <i>Demokrat Parti'nin Kuruluşu ve İzmir'de Teşkilatlanma Süreci (7 Haziran 1946-9 Eylül 1946)</i> Yılmaz ÇALIŞKAN	555 - 564
<i>Examination of The Calculation of the Share of Revenue for Easement Right and Use Permission Established on Treasury Items in Terms of Income Statement Items</i> <i>Hazine Taşınmazları Üzerinde Tesis Edilen İrtifak Hakkı veya Kullanma İzni İçin Hasılat Payının Hesaplanmasının Gelir Tablosu Kalemleri Açısından İncelenmesi</i> Cüneyd İkbâl SARIOĞLU	565 - 577



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



The Mediating Effect of Attitude towards the Environment on the Effect of Green Product Perception on Ecological Product Purchasing Behavior

Yeşil Ürün Algısının Ekolojik Ürün Satın Alma Davranışına Etkisinde Çevreye Yönelik Tutumun Aracılık Etkisi

Deniz AYTAÇ & Taha Bahadır SARAÇ

578 - 590

Economic Policy Uncertainty, Interest Rates And Inflation: Evidence From Selected Latin American Emerging Markets

Ekonomik Politika Belirsizliği, Faiz Oranları ve Enflasyon: Seçili Latin Amerika Yükselen Piyasalarından Bulgular

Sezer AYAZ & Semiha KARADEMİR

591 - 598

Relationship between Organizational Learning and Dynamic Capabilities in Aviation Companies

Havacılık İşletmelerinde Örgütsel Öğrenme ve Dinamik Kabiliyetler Arasındaki İlişki

Serhat GÖZEN & Yusuf TEMÜR

599 - 610

An Empirical Review Over Effects Of Tax Amnesties On Tax Revenues

Vergi Aflarının Vergi Gelirlerine Etkisi Üzerine Ampirik Bir İnceleme

Senem Ergan & Oya Eru

611-624

The Usage of Social Media on Selection of Gökçeada Destination

Gökçeada Destinasyonu Seçiminde Turistlerin Sosyal Medya Kullanımı

DERLEME MAKALESİ / REVIEW ARTICLE

Esin TÜCCAR & Elvan YAVUZ

625 - 630

Evaluation Of Domestic Violence and Substance Addiction as A Social Work Field

Bir Sosyal Hizmet Alanı Olarak Aile İçi Şiddet Ve Madde Bağımlılığının Değerlendirilmesi

Yazım Kuralları / Author Guidelines

631-637

Değerlendirme Süreci / Peer Review Process

638/639

Yayın İlkeleri / Editorial Principles

640/641

Araştırma Etiği ve Yayın Etiği / Research and Publication Ethics

642/645



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Kamu Sosyal Harcamaları ve Gelir Eşitsizliği: OECD Ülkeleri Kapsamında Bir Analiz

Public Social Expenditures and Income Inequality: An Analysis on OECD Countries

Mete Dibo ^{a,*}

^a Doç.Dr., Hitit Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, 19040, Çorum /Türkiye
ORCID: 0000-0002-7775-0673

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 2 Kasım 2021

Düzeltilme tarihi: 30 Mart 2022

Kabul tarihi: 7 Nisan 2022

Anahtar Kelimeler:

Eşitsizlik

Sosyal Harcamalar

Kamu Müdahalesi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Nov 2, 2021

Received in revised form: March 30, 2022

Accepted: April 7, 2022

Keywords:

Inequality

Social Expenditures

Public Intervention

ÖZ

Bireyler arasındaki eşitsizliklerin azaltılmasında olduğu gibi diğer piyasa aksaklıklarının giderilmesinde de devletin tutumunun ne olması gerektiğine ilişkin yaklaşımlar geçmişten günümüze kadar tartışılmıştır. Klasik iktisadi ve mali yaklaşımı benimseyenlere göre ekonomik hayata yönelik devlet müdahaleleri ekonomide istenen amaçlara ulaşılmasında olumlu bir katkı yaratmazken fonksiyonel mali görüşe göre ise devletin elinde bulunan araçları kullanarak sosyal ve ekonomik etkiler yaratması mümkün olabilmektedir. Söz konusu iki temel yaklaşımın aynı anda geçerli olabilmesi de mümkün olabilir. Buna göre belirli bir noktaya kadar sosyal transfer ve/veya vergiler artırılırken eşitsizlik azalmaktayken bu noktadan sonra yapılan transferler tersi bir etki ortaya çıkarabilecektir. İlgili yaklaşım çerçevesinde çalışmada 20 OECD ülkesi kapsamında 2004-2017 dönemine ilişkin panel veri analizi gerçekleştirilmiştir. Test sonuçlarına göre sosyal transfer harcamalarının milli gelir içindeki payı belirli bir düzeye kadar eşitsizliği azaltırken bu noktayı aşması durumunda ise etki tersine dönmektedir.

ABSTRACT

Approaches regarding the role of the state in reducing inequalities between individuals and eliminating other market failures have been discussed from past to present. On one hand, according to the classical economic and fiscal approaches, which adopts the natural order principle, government interventions towards inequality do not make a positive contribution in achieving the desired goals in the economy. On the other hand, according to the functional economic-financial view, it is possible for governments to create social and economic effects by using the economic-financial tools they have. It may also be possible for these two approaches to be valid at the same time. Accordingly, while expenditure and/or taxes are increased up to a certain point, inequality decreases. However, after this point, increasing expenditures or taxes may have the opposite effect. Within the scope of the relevant approach, in this study panel data analysis is conducted by including 20 OECD countries for the period 2004-2017. According to the test results, the increase in social public expenditures as a percentage of national income decreases inequality to a certain level while the effect reverses if it exceeds this point.

1. Giriş

Eşitsizlik, nüfus genelinde yaşam standartlarındaki farklılıklar ile ilgilidir. Söz konusu farklılıklar bireyler veya gruplar temelinde ortaya çıkabilmektedir. Çok boyutlu bir yapıya sahip olan eşitsizlik bu kapsamda eğitim, sağlık, beslenme, güvenlik, sosyal ve politik güç, sosyal hayata ve politik sürece katılım, gelir, tüketim veya varlıklar bakımından değerlendirilebilmektedir. Bu farklı boyutların her birinin birbiriyle bağlantılı olması kaçınılmazdır. Örneğin eğitimde ortaya çıkan eşitsizlikler cinsiyet

eşitsizliklerine veya gelir eşitsizliklerine yol açabilir ya da varlıklar bakımından ortaya çıkan eşitsizlikler politik gücü etkileyebilir (McKay, 2002: 1). Diğer taraftan gelir eşitsizliği ise burada belirtilen alanların hemen hepsinde eşitsizliklerin oluşmasına yol açabilecektir.

Gelir eşitsizliği, tamamen piyasa koşullarına bırakıldığında çözüme ulaştırılması mümkün olmayan, diğer bir deyişle piyasanın başarısız olduğu bir problemdir. Bu noktada, diğer piyasa başarısızlıklarında olduğu gibi eşitsizlik konusunda da kamu müdahalesi kaçınılmaz olarak karşımıza

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: metedibo@hitit.edu.tr

çıkılmaktadır. Kamu müdahalesi ise maliye politikası araçlarından olan kamu harcamaları ve vergiler yoluyla gerçekleşmektedir.

Devletin, gelir eşitsizliğinin sağlanması yanında kaynak dağılımında etkinlik, fiyat istikrarı, istihdam, sürdürülebilir büyüme ve kalkınma gibi amaçlarla piyasalara müdahalede bulunması fonksiyonel maliye anlayışının bir gereğidir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya çıkan sosyo-ekonomik sorunların çözümü kapsamında önerilen fonksiyonel maliye anlayışına göre, belirtilen amaçlara gereken öncelikler verilmediğinde; işsizlik, fiyat istikrarsızlıkları, sürdürülemeyen büyüme oranı ve adaletsiz gelir dağılımı sebebiyle oluşacak sosyal çatışmaların çözüme kavuşma olanağı bulunmamaktadır.

Gelir eşitsizliği kapsamında fonksiyonel maliye yaklaşımı, eşitsizliklerin azaltılabilmesi için kamu harcamalarında bir artışın etkili olabileceğini ifade etmektedir. Kamu harcamalarında gerçekleştirilen bir artışla birlikte yoksulluk bir miktar azalacak ve böylece eşitsizlikte de bir miktar azalma meydana gelebilecektir. Yoksulları sosyal risklerden korumak ve refah düzeylerini arttırmak amacıyla gerçekleştirilen para transferleri ile mal ve hizmetleri içeren kamu harcamalarının artmasıyla, diğer şeyler sabitken (*ceteris paribus*), düşük gelir grubunda yer alanların elde ettikleri gelir payında bir artışın olması ve eşitsizliği azaltması beklenmektedir (Vedder vd., 1988: 287-288; Alamanda, 2020: 4).

Kamu eliyle eşitsizliğin azaltılması mal ve hizmet talebinin artırılması şeklinde de olabilir. Gelir eşitsizliğinin ölçülmesinde önemli bir gösterge olarak bilinen istihdam düzeyinin temelde mal ve hizmet talebine bağlı olduğu ifade edilebilir (Alamanda, 2020: 3). Bu kapsamda kamunun mal ve hizmet talebini arttırmak suretiyle istihdam ve büyümeyi olumlu etkilemesi ve böylece eşitsizliğin azaltılmasına katkıda bulunması mümkün olabilecektir. Ayrıca çarpan etkisiyle veya özel sektördeki istihdam yaratıcı faaliyetlerle talebin canlanması sonucunda elde edilen gelirin yeniden yatırıma yönlendirilmesi şeklinde dolaylı bir katkıdan da söz edilebilir. Bu şekilde istihdam olanaklarının yaratılması ekonomik büyüme oranını da arttırmaktadır. Bu da varlıkların göreceli gelir paylarını azaltmalarına karşın aynı zamanda mutlak reel gelir miktarını da arttırmaları yoluyla yeniden dağıtımı destekleyen bir iklimi teşvik eder. Özetle kamunun ekonomiye daha fazla müdahale etmesi sonucunda daha düşük işsizlik ve gelir eşitsizliğinde bir azalmanın ortaya çıkacağı düşünülmektedir (Stack, 1978: 883).

Kamu harcamaları gibi vergi gelirleri de eşitliği destekleme kabiliyetine sahiptir. Fonksiyonel yaklaşım çerçevesinde diğer şartlar değişmezken daha yüksek vergi gelirinin, yurt içi hâsıla ile olan ilişkisi dolayısıyla daha düşük gelir eşitsizliği düzeyine yol açması beklenmektedir (Vedder vd., 1988: 287-288). Ek olarak vergi yapısı tasarımı itibarıyla da eşitsizliklerin azaltılması mümkündür. Bu kapsamda artan oranlı yapıya sahip gelir ve servet vergilerinin, düz oranlı harcama vergilerinden daha eşitlikçi olduğu ifade edilebilir.

Buna göre gelir vergisi basamaklarının artırılması veya düşük gelir basamağında yer alanların vergilendirme kapsamı dışında tutulması gibi uygulamalar gelir dağılımı adaletine pozitif etki edebilecektir.

Diğer taraftan klasik mali yaklaşımlara göre kamu harcamaları ve vergi düzeyleri düşük olduğunda eşitliğin desteklenmesi söz konusu olabilir. Bunlar yükseldiğinde ise dışlama etkisi ve piyasa tepkileri gibi nedenlerle transferlerin ve vergilerin eşitliği destekleyici etkisi azalabilmektedir (Vedder vd., 1988: 288).

Tullock'a (1997) göre hükümetlerin yapmış oldukları transferler yoksul kesim yerine politik olarak iyi organize olmuş kesimlere aktarılmaktadır. Böylece kamu müdahalesi yoluyla eşitsizlikleri azaltmak konusunda istenen sonuçlara ulaşılamamaktadır (Tullock, 1997: 1). Esas olarak bu yaklaşım kamu tercihi teorisinin ileri sürdüğü devletin başarısızlığı yaklaşımının bir yansımasıdır. Nitekim temel inceleme alanı politikacı ve bürokratların ekonomideki davranış biçimleri ve bunun yol açabileceği etkiler olan bu yaklaşımın temellerinin atılmasında James Buchanan ve Charles Rowley ile birlikte Gordon Tullock da katkı sağlamıştır (Çakmak, 2010: 398).

Bastiat'a göre ise toplumsal düzeni sağlayan otomatik bir mekanizma bulunmaktadır ve bu mekanizmanın işleyişine yönelik müdahaleler yararlı sonuçların aksine zararlı sonuçlar ortaya çıkarır (Aktan, 2019: 247). Tullock gibi Bastiat da siyasetçilerin ve bürokratların iktisadi yaşama yönelik müdahalelerinin etkisiz sonuçlar doğuracağını ve mevcut durumu kötüleştireceğini ifade etmektedir.

Vedder ve diğerleri (1988), hem klasik yaklaşımın (Tullock-Bastiat hipotezinin¹) hem de fonksiyonel yaklaşımın aynı anda geçerli olabileceğini ifade etmektedirler. İlgili yaklaşım kapsamında kamu sosyal harcamaları ve eşitsizlik arasındaki ilişki ile vergiler ve eşitsizlik arasındaki ilişki kuadrattır. Buna göre kamu sosyal harcamalarındaki ve vergilerdeki artış belirli bir aralıkta eşitsizlikteki bir azalmayla ilişkilendirilmektedir. Ancak bu faaliyetler (sosyal harcama ve vergiler) belirli bir sınırı (159,49 dolar) geçtiğinde eşitsizlik artmaktadır (Vedder vd., 1988: 288).

Bu çalışmanın amacı sosyal harcamaların gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini 2004-2017 dönemi ve 20 OECD ülkesi² kapsamında Vedder vd. (1988) tarafından önerilen kuadratik regresyon modeli³ yardımıyla araştırmaktır. Analizin OECD ülkeleri kapsamında gerçekleştirilmesi ve eşitsizlik göstergesi olarak Gini katsayısı yerine toplumdaki en yoksul %20'nin gayri safi yurt içi hâsıladan aldığı pay göstergesinin kullanılması bu çalışmayı ayırtmaktadır. Böyle bir yaklaşımın esas alınmasındaki amaç düşük gelirli toplumsal kesimlerin gelir dağılımı adaleti politikalarına karşı daha duyarlı olmalarından kaynaklanmaktadır. Literatür taraması kapsamında OECD ülke grubunda benzer bir model kurularak gerçekleştirilen bir araştırmaya rastlanmamış olması bu çalışmanın ilgili yazına katkısını oluşturmaktadır.

2. OECD Ülkelerinde Eşitsizlik

Refah devleti bireyler arasındaki gelir eşitsizliklerinin azaltılmasını amaçlamaktadır. Gelir eşitsizliği bireysel kapasitelerdeki farklılıklardan, sosyo-ekonomik geçmiş ve karşılaşılan fırsat kümeleri farklılıklarından kaynaklanabilmektedir. Diğer taraftan piyasa süreci de çeşitli faaliyet ve yetenekleri farklı düzeylerde ödüllendirerek gelir eşitsizliklerine neden olabilmektedir (Goudswaard ve Caminada, 2010: 2).

Eşitsizlik, eğitim, gelir dağılımı, cinsiyet, inanç ve etnik köken gibi farklı alanlarda ortaya çıkabilmektedir. Geçmiş çok eskiye dayanan ve insanlık tarihiyle süregelen eşitsizliğin toplumsal bir sorun hâline gelişi sömürgeleşme ve sanayileşmeyle artarak devam etmiş, 20. yüzyılda ise her türden eşitsizlikler üst düzeye ulaşmıştır (Güder, 2020: 472).

Eşitsizliğin boyutu çeşitli göstergelerden hareketle ortaya konulabilmektedir. Gini katsayısı gelir dağılımı adaletsizliğinin bir göstergesi olarak yaygın şekilde kullanılan bir göstergedir. Gini katsayısı 0 ile 1 arasında değişmektedir. Buna göre katsayı büyüdükçe eşitsizlik artmakta, 0'a yaklaştıkça eşitsizlik azalmaktadır. Ayrıca çeşitli gelir gruplarının milli gelirin ne kadarını aldığını gösteren ve Gini katsayısının hesaplanmasında da kullanılan Lorenz eğrisi de eşitsizliği ortaya koymak üzere yararlanılan araçlardan biridir (Goudswaard ve Caminada, 2010: 4). Lorenz eğrisinde temel olarak her bir yüzde yirmilik nüfusun, gayri safi yurt içi hâsıladan aldıkları paylar gösterilmektedir.

Eşitsizlik göstergesi olarak kullanılabilen diğer iki gösterge Palma Oranı ile Atkinson indeksidir. Gini katsayısına bir alternatif olan Palma Oranı en zengin %10'un milli gelirden aldığı payın, en yoksul %40'ın aldığı gelir payına bölünmesiyle elde edilen bir orandır (Cobham vd., 2016: 25). Atkinson endeksi, sosyal dağılımın etkililiğini ve adaletini değerlendirmek amacıyla kullanılır ve 0 ile 1 arasında değişen bir değer alır. "0", dağılımdaki maksimum eşitliği gösterirken "1", dağılımın tamamen adaletsiz olduğu anlamını taşır. Atkinson endeksinin toplumsal faydayı daha fazla dikkate aldığı ifade edilmektedir (Du vd., 2015: 1081-1083).

Palma oranına benzer başka bir oran da P80/P20 oranıdır. Bu oran sekseninci gelir yüzdesinde (gelir dağılımının en yüksek %20'lik kısmında) yer alanların gelir payı ile yirminci gelir yüzdesinde (gelir dağılımının en alt %20'sinde) bulunanların gelirden aldıkları payı birbirine oranlamak yoluyla elde edilmektedir (Fletcher ve Guttmann, 2013: 38).

Bu şekilde çeşitli gelir dağılımının farklı noktaları dikkate alınarak gelir eşitsizliklerinin ortaya konulması mümkün olabilmektedir. Bu doğrultuda çalışma kapsamında da eşitsizlik göstergesi olarak en düşük %20 gelir grubundakilerin gayri safi yurt içi hâsıladan aldıkları paylar kullanılmıştır. İlgili gösterge çerçevesinde en düşük %20'deki nüfusun yurt içi hâsıladan en fazla pay aldığı beş OECD ülkesi Tablo 1'de aktarılmaktadır.

Tablo 1. En düşük %20'deki Nüfusun Yurt İçi Hâsıladan En Fazla Pay Aldığı OECD Ülkeleri

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Çekya	9,4	9,3	9,6	9,4	9,7	9,7	10	10,2
Slovenya	9,7	9,7	9,4	9,2	9,4	9,6	9,7	10
İzlanda	9,5	9,3	9,3	9,9	9,4	9,5	-	9,5
Finlandiya	9,2	9,3	9,4	9,3	9,4	9,4	9,4	9,4
Danimarka	9,3	9,4	9,3	9,1	9,1	9,4	9,2	9,1

Kaynak: Dünya Bankası verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 1'e göre en düşük %20'lik diliminde yer alanların gayri safi yurt içi hâsıladan en yüksek payı aldıkları ülke %10,2 ile Çekya'dır. Çekya'yı sırasıyla Slovenya (%10), İzlanda (%9,5), Finlandiya (%9,4) ve Danimarka (%9,1) takip etmektedir.

Tablo 2. En alt %20'deki Nüfusun Yurt İçi Hâsıladan En Az Pay Aldığı OECD Ülkeleri

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Kolombiya	3,3	3,5	3,5	3,5	3,5	3,8	3,9	4,1
Kosta Rika	4,5	4,2	4,2	4,1	4,2	4,3	4,2	4,4
Paraguay	3,8	3,5	4,2	4,4	4	4,3	4,5	4,6
İsrail	4,7	-	4,8	-	5	-	5,1	5,1
Meksika	4,7	-	4,5	-	4,7	-	5,1	5,1

Kaynak: Dünya Bankası verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 2'ye göre en alt %20'lik dilimde yer alanların gelir payının en düşük olduğu OECD ülkesi ise %4,1 ile Kolombiya'dır. Kolombiya'yı Kosta Rika, Paraguay, İsrail ve Meksika izlemektedir. OECD ortalaması 2017 yılı için %7,44'tür. 2017 verilerine göre, en üst %20'lik dilimde yer alanların yurt içi hâsıladan aldıkları payın en yüksek olduğu beş ülke ise sırasıyla Kolombiya (%54,8), Meksika (52,4), Şili (51,3), Türkiye (47,8) ve Amerika Birleşik Devletleri'dir (%46,6). Buna göre söz konusu ülkelerde en üst dilimde yer alanlar yurt içi hâsıladan yaklaşık yarısını elde ederken diğer dört dilimde yer alanlar geri kalan hâsılayı aralarında bölüşmektedirler. Böyle bir tablo gelir eşitsizliğini açıkça yansıtmaktadır.

OECD ülkelerinde gelir eşitsizliği son elli yılın en yüksek seviyesinde bulunmaktadır. OECD genelinde nüfusun en zengin %10'unun ortalama geliri, en fakir %10'un ortalama gelirin yaklaşık dokuz katıdır ve 25 yıl öncesine göre bu fark yedi kat artmış durumdadır. Şili ve Meksika'da en zenginlerin gelirleri en yoksulların gelirlerinin 25 katından fazladır (OECD, 2019a). OECD ayrıca her üç kişiden birinin ekonomik olarak savunmasız olduğunu, diğer bir deyişle en az üç ay boyunca yoksulluk seviyesinde bir yaşam standardını sürdürebilmek için gereken likit finansal varlıklardan yoksun olduğunu raporlamaktadır (OECD, 2019b).

Gelir eşitsizliği ile mücadelenin önemi, eşitsizliğin toplumsal refahla olan bağlantısından kaynaklanmaktadır. Bazı uygulamalı çalışmaların da (Babones, 2008; Elgar ve Aitken, 2011; Pickett ve Wilkinson, 2015; Truesdale ve Jencks, 2016; Tommeras, 2019; Atems, 2020) ortaya koyduğu gibi, gelir eşitsizliğinin artması durumunda yaşam beklentisi, bebek ölüm oranları, okullaşma, cinayet ve

intihar oranları gibi toplumsal refahla ilişkili göstergeler bundan olumsuz şekilde etkilenmektedir.

Eşitsizlik, bir piyasa başarısızlığı olarak ele alındığında, devlet müdahalesinin ihtiyaç duyulduğu bir alandır. Bu kapsamda, toplumdaki gelir eşitsizliğinin azaltılması veya gelir dağılımı adaletinin iyileştirilebilmesi için hükümetler ellerinde bulunan çeşitli araçları kullanabilirler. Kamu gelir ve harcamaları da söz konusu amaç kapsamında kullanılabilir olan maliye politikası araçlarındandır. Özellikle vergiler ile aynı ve nakdi sosyal koruma harcamalarıyla toplumdaki gelir eşitsizliklerinin azaltılmasına çalışılmaktadır.

3. OECD Ülkelerinde Kamu Sosyal Harcamaları

Gelir eşitsizliklerinin çözümünde izlenebilecek yollar ele alındığında vergiler ve kamu harcamaları ön plana çıkmaktadır. Daha yüksek gelir ve harcamaların dikey adalet ilkesiyle bağlantılı olarak daha yüksek oranda vergilendirilmesi ve buradan elde edilecek gelirlerin başta temel eğitim ve sağlık hizmetleri olmak üzere beşerî sermayeye yönelik alanlarda kullanılması gelir eşitsizliklerinin azaltılmasında etkili olabilecek bir yaklaşımdır. Diğer taraftan doğrudan aynı ve nakdi yardımlar yoluyla kamu harcamalarının artırılması gelir eşitsizliklerinin etkilerinin azaltılması bakımından önem arz etmektedir. İşsizlik ve yoksulluk düzeyinin ekonomik eşitsizliğin önemli belirleyicileri olduğu düşünüldüğünde (Kozuharov ve Petkovski, 2017: 50), yeni yatırım ve dolayısıyla istihdam alanlarının teşvik edilmesi veya devlet eliyle gerçekleştirilmesi de eşitsizlikle mücadele konusunda izlenebilecek politikalar arasında gösterilebilir.

Eşitsizliklerle mücadele araçlarından biri olan kamu harcamaları içerisinde yer alan sosyal harcamalar Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Teşkilatı'nın tanımlamasında; düşük gelirli, yaşlılar, engelliler, hastalar ve işsizlere yönelik olan ve nakdi ve aynı yardımlar ile sosyal amaçlı vergi indirimlerinin milli gelir içindeki payından oluşan harcamalar olarak ifade edilmektedir.

OECD ülkelerindeki kamu harcamaları esas olarak kamu hizmetleri sağlamak ve toplum genelinde gelir aktarmak için kullanılmaktadır. OECD ülkelerinde genel devlet harcamaları 2019'da GSYH'nın ortalama %40,8'ini oluşturmaktaydı. 36 OECD ülkesinden 27'sinde devlet harcamaları GSYH'nın %35 ile %50'sini oluşturmaktaydı. 22 OECD ülkesinde devlet harcamalarının yurt içi hâsıla içindeki payı 2020'de bir önceki yıla göre %7 artış göstermiştir. Bu artışta COVID-19 salgınının yol açtığı krizi hafifletmek üzere gerçekleştirilen sağlık ve gelir desteğine yönelik harcamalardaki yüksek artış etkili olmuştur (OECD, 2021: 84).

OECD'de sosyal harcamalar içerisinde en önemli harcama kalemini ise yaşlı aylıkları oluşturmaktadır. 2019'da yaşlı aylıklarının GSYH içindeki payının OECD ortalaması %10,5'tir. Bu oran Yunanistan'daki %13,8 ve İrlanda'daki %3 oranı aralığında değişiklik göstermektedir. 2009-2019

döneminde yaşlı aylıkları ödemesinin sosyal koruma harcamaları içerisindeki payı %2,4 artış göstermiştir. Bu artış sosyal koruma harcamaları kategorisindeki en yüksek artıştır. En fazla düşüş ise %2,8 ile işsizliğe yönelik harcamalarda yaşanmıştır (OECD, 2021: 88). Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre Türkiye'de 2019 yılında emekli ve yaşlılar için yapılan harcamaların gayri safi yurt içi hâsıla içindeki payı %6,1'dir (TÜİK, 2020). Bu oran OECD ortalamasının altında kalmaktadır.

Tablo 3. OECD İçinde En Az Sosyal Harcama Payına Sahip Ülkeler

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Meksika	7,4	7,2	7,2	7,6	7,6	7,7	7,5	7,5	7,2	7,5
Şili	10,6	10,1	10,2	10,1	10,4	10,9	11,1	11,5	11,3	11,4
Türkiye	12,3	11,9	12	11,8	11,7	11,6	12,6	12,1	12,2	11,9
Kore	7,9	7,8	8,3	8,8	9,2	9,6	9,9	10,1	10,8	12,2
İrlanda	23,8	23	22,6	21,5	19,6	14,9	15,1	14,2	13,6	13,4

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 3 OECD üyeleri içerisinde en az sosyal harcama payına sahip beş ülkeyi yansıtmaktadır. 2019 yılı verilerine göre Meksika (%7,48), Şili (%11,4), Türkiye (%11,9), Kore (%12,2) ve İrlanda (%13,4) OECD ülkeleri içerisinde en az sosyal harcama payına sahip beş ülkeyi oluşturmaktadır. Bu oranlar OECD ortalaması olan %20,03 oranına kıyasla düşük kalmaktadır. Söz konusu ülkelerin aynı zamanda gelir eşitliği bakımından kötü performans sergiledikleri belirtilebilir. Buna göre bir önceki başlıkta ele alınan en alt yüzde yirmilik dilimde yer alanların yurt içi hâsıladan elde ettikleri paylar göz önüne alındığında Meksika'nın %5,1 ile en kötü durumdaki beşinci ülke olduğu, Türkiye ve Şili'nin %5,8 ile en düşük altıncı ülke oldukları gözlemlenmektedir. Yurt içi hâsıladan alınan paylarla ilgili Kore'ye ait veriye ulaşılamadığından değerlendirme yapılamamaktadır. Tablo 3'e göre beşinci sırada yer alan İrlanda'da ise söz konusu pay %7,9 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran OECD ortalamasının (7,4) üzerindedir.

Tablo 4. OECD İçinde En Fazla Sosyal Harcama Payına Sahip Ülkeler

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Fransa	31,1	30,8	31,2	31,7	32	31,8	31,8	31,5	31,1	30,9
Finlandiya	27,4	27	28,3	29,4	30,1	30,5	30,4	29,6	29,3	29,1
Belçika	28,4	28,9	28,8	29,2	29,1	29,5	28,8	28,7	28,8	28,9
Danimarka	29,6	29,8	29,9	29,9	29,9	29,9	29,3	29,2	28,7	28,3
İtalya	27	26,6	27,3	27,9	28,2	28,3	27,9	27,6	27,8	28,2

Kaynak: OECD verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 4 dikkate alındığında Fransa %30,9 oranı ile OECD ülkeleri içinde en fazla sosyal harcama payına sahip ülke konumundadır. Fransa'yı Finlandiya (%29,13), Belçika (%28,9), Danimarka (%28,3), İtalya (%28,2) ve Avusturya (%26,95) takip etmektedir. Bu ülkeler içinde Finlandiya ve Danimarka aynı zamanda en düşük yüzde yirmilik dilimdekilerin yurt içi hâsıladan aldıkları payın en yüksek olduğu ülkelerdir. Fransa ve Belçika'da da söz konusu pay OECD ortalamasının (%7,4) üzerindedir. İtalya'nın durumu ise farklılık göstermektedir. İtalya'da sosyal harcamaların

yurt içi hâsıla içindeki payı yüksek iken %20'lik gruptakilerin yurt içi hâsıladan aldıkları payın oranı %6 ile OECD ortalamasının altındadır.

Buraya kadar yapılan sayısal verilere dayalı gözlemler sonucunda genel olarak yüksek sosyal harcama düzeyine sahip ülkelerde düşük gelir grubuna yönelik payların da yüksek olduğu ifade edilebilir. Bu kapsamda sosyal harcamaların artırılması önem taşımaktadır. Ancak mali kurallar, kurumsal yapı ve patika bağımlılığının⁴ etkisi, yolsuzluğun artması gibi faktörler nedeniyle kamu sosyal harcamalarının ve eşitsizliklerin giderilmesinde etki gösterebilecek eğitim-sağlık gibi diğer kamu harcamalarının düşük kalması eşitsizlikle mücadelede sapmaların yaşanmasına neden olabilecektir (Dahan ve Strawczynski, 2013: 484; Jajkovic ve Drobiszová, 2015: 1251; Beck ve Mozdeń, 2020). Ek olarak sosyal transferlerin sağlanabilmesi için vergilerin artırılması sonucunda çalışma teşviğinin azalması nedeniyle oluşacak kayıplar da harcamaların sınırlandırılması gereğini ortaya çıkarabilecektir. Transferlerin kendisi de benzer bir etkiye sebep olabileceğinden, sosyal harcamalar kendisinin sınırını da belirleme potansiyeline sahiptir (Lindert, 1996: 3).

4. Eşitsizlik ve Sosyal Harcamalar İlişkisinin Teorik Arka Planı

Eşitsizlik on yıllardan beri uluslararası kalkınmada kilit bir mesele olmuştur. 1970'lerden bu yana eşitsizliğin yatırım, ekonomik büyüme, yoksulluk, sağlık ve refah, suç, çatışma ve sosyal uyum gibi sosyo-ekonomik çıktılar üzerinde birçok olumsuz etkiye sebep olduğuna ilişkin geniş bir literatür oluşmuştur (Anderson vd., 2017: 961). Örneğin Easterlin (1974), 19 ülke kapsamındaki çalışmasında mutluluk ve gelir düzeyi arasında dikkate değer pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmiştir (Easterlin, 1974). Alesina ve Perotti (1996), eşitsizliğin politik istikrarsızlığa sebep olacağını ve politik istikrarsızlığın da yatırımların azalmasına yol açacağı sonucuna ulaşmışlardır (Alesina ve Perotti, 1996: 1205). Williams (1984), ABD'de yoksulluk sınırının altındaki ailelerin oranı ile cinayet oranı arasında önemli bir pozitif bir etkileşim olduğunu ortaya koymuştur (Williams, 1984: 288). Ravallion (1996), başlangıç durumunda daha yüksek eşitsizliğin olduğu gelişmekte olan ülkelerde, büyümenin mutlak yoksulluğu azaltıcı etkisinin daha düşük olduğunu ortaya koymuştur (Ravallion, 1997: 56). Barber (2001), 15-24 yaş arası gençler için yürüttüğü çalışmasında göreceli yoksulluğun genç erkeklerin intihar eğiliminde önemli bir etken olduğunu tespit etmiştir. Genç kadınlarda da göreceli yoksulluk intihar eğilimini etkilemekte ancak bu etki genç erkeklere kıyasla daha düşük olmaktadır (Barber, 2001: 53-56). Eibner ve William (2005), yüksek göreceli yoksunluğun daha yüksek ölüm olasılığı, daha kötü sağlık durumu, daha yüksek kısıtlılık durumu, daha yüksek vücut kitle indeksi ve daha yüksek sağlık riski alma olasılığı ile ilişkili olduğunu belirlemişlerdir (Eibner ve Evans, 2005: 591). Wilkinson ve Pickett (2009), eşitliğin daha az olduğu toplumlarda sosyal ilişkilerin kalitesindeki bozulmanın daha fazla olduğuna,

akıl sağlığı problemine sahip nüfusun daha yüksek olduğuna, yasa dışı ilaç kullanımının daha yaygın olduğuna, bebek ölümlerinin yüksek ve yaşam beklentisinin daha düşük olduğuna işaret etmektedirler (Wilkinson ve Pickett, 2009: 51-66-71-81). De Courson ve Nettle (2021), karar alma davranışlarını test ettikleri çalışmaları sonucunda kaynak dağılımının daha eşit hale getirilmesinin veya sosyal hareketliliğin artırılmasının, yüksek işbirliği ve yüksek güven ortamı üretilmesinde etkili olduğunu bulgulamışlardır (de Courson ve Nettle, 2021: 1).

Söz konusu sosyo-ekonomik etkileri sebebiyle kamunun elinde bulunan araçlarla yeniden dağıtım politikaları uygulayarak eşitsizlikleri azaltması gereği ortaya çıkmaktadır. Bu noktada eşitsizliklere müdahalenin, piyasa teşvik mekanizmasına zarar vermek yoluyla, bir miktar etkisizliğe yol açabileceği tartışılmaktadır. Ancak piyasa güçleri ve işleyişi tek başına bırakıldığında politik ve ekonomik olarak arzu edilen gelir dağılımına ulaşılması her zaman mümkün olmayacaktır. Bu durum, hükümet müdahalesi için bir gerekçe olarak görülmekte ve kamu politikalarının, gelirin yeniden dağıtılmasında kilit bir rol oynayabileceği yaklaşımının kabulüne sebep olmaktadır (Niehues, 2010: 1).

İlgili kapsamda sosyal transfer harcamaları, kamunun elinde bulundurduğu önemli bir yeniden dağıtım aracı olmaktadır. Transfer harcamaları teorik perspektifte ilk kez Pigou (1947) tarafından ele alınmıştır. Pigou (1947), kamu harcamalarını transfer ve transfer-dışı harcamalar şeklinde sınıflandırarak transfer harcamalarını bir gelir aktarım mekanizması olarak ifade etmiştir (Aktaş ve Dokuzoğlu, 2021: 121). Transfer niteliğinde olmayan harcamalar, ekonomistlerin parasal gelir olarak adlandırmaya alıştıkları şeye, yani cari çıktının parasal değerine yol açarken transfer harcamaları bunu sağlamamaktadır. Pigou transfer harcamaları ile transfer dışı harcamalar ayrımını temelde bu şekilde ortaya koymaktadır. Transfer dışı harcamalar esas olarak mal ve hizmet alımı için gerçekleştirilen reel harcamaları ifade etmektedir. Transfer harcamaları ise devlet borç faizi, emekli aylıkları, hastalık ödeneği ve işsizlik yardımlarına ilişkin harcamaları kapsamaktadır. Pigou ayrıca şeker, süt, et veya ev gibi belirli türden malların üretimine yönelik sübvansiyonlar ile devlet tahvillerinin geri satın alınmasına ilişkin harcamaları da transfer harcaması olarak saymaktadır (Pigou, 1960: 19-20). Hicks (1938) ise transfer harcamaları kavramını Pigou'dan farklı bir biçimde kullanmış ve reel gelirin hükümet tarafından daha yoksul olanlar lehine yeniden dağıtımını dikkate almıştır (Hicks, 1938; Aktaran Pigou, 1960: 19). Dolayısıyla transferler, kaynakların dezavantajlı kesimlere yönlendirilmesinde ve böylece gelir eşitsizliklerinin azaltılmasında önemli bir araç olarak değerlendirilmektedir.

Bu çerçevede örneğin eğitime katılımın düşük olduğu gelişmekte olan ülkelerde temel eğitime katılımda eşitliği desteklemek üzere nakit yardımlar yapılması veya daha çok yoksulların istifade ettiği kamu eğitimine yönelik harcamaların gerçekleştirilmesi gibi politikalar beşeri

sermaye birikimini kolaylaştıracak ve eğitim fırsatlarının sosyo-ekonomik koşullara daha az bağımlı hale gelmesi yoluyla eşitsizliklerin azaltılmasına katkı sağlayacaktır (Dabla-Norris vd., 2015: 31).

Transferlerin yeniden dağıtım⁵ üzerindeki etkilerine ilişkin olarak Joumard ve diğerleri (2012), OECD ülkeleri kapsamında bazı önemli hususlara dikkat çekmektedirler. İlk olarak nakit transferlerin gelir dağılımındaki bozulmaları vergilerden daha fazla azalttığını belirtmektedirler. Buna göre ortalama olarak, gelir eşitsizliğindeki azalmanın dörtte üçü transferlerden kaynaklanmaktadır. Diğer bir tespite göre aile ve barınma yardımları çoğu ülkede adaletsizliği düzeltici etkisi en yüksek olan nakit transferlerdir. Ancak genellikle küçük boyutta olmalarından ötürü yeniden dağıtıcı etkisi sınırlı kalmaktadır. Engellilik ve işsizlik yardımları şeklindeki transferler gelir eşitsizliğini azaltmaktadır. Ancak bu transferlerin düzeltici etkisinin derecesi büyük ölçüde nasıl tasarlandıklarına bağlıdır. Bazı ülkelerde nakit transferleri hane halkı harcanabilir gelirinin büyük bir bölümünü oluşturur ve geliri bireyler arasında dağıtmaktan ziyade yaşam döngüsü boyunca yeniden dağıtır. Yaşlılık aylığı genellikle bu kategoriye girmektedir ve gelir dağılımını düzeltici etkisi birçok ülkede düşüktür (Joumard vd., 2012: 2-3). Özetle sosyal transfer harcamalarının eşitsizlik üzerindeki etkisi transferlerin türüne ve planlama biçimine göre farklılık gösterse de kısa veya uzun vadede ortaya çıkacak etkinin pozitif olacağı ifade edilebilir.

5. Literatür Taraması

Çalışma kapsamında üzerinde odaklanılan temel göstergenin kamu sosyal harcamaları olması sebebiyle burada doğrudan sosyal harcamaların gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini ele alan ve son yıllarda gerçekleştirilmiş güncel araştırmalar aktarılmaktadır. Çalışmanın çıkış noktasını oluşturması nedeniyle Vedder, Gallaway ve Sollars'ın (1988) çalışmalarına da yer verilmiştir. İlgili alanda gerçekleştirilen analizlerin ülke grupları kapsamında yapılan çalışmalar ve tekil ülkeler düzeyinde yapılan çalışmalar şeklinde toplulaştırmak mümkündür. Bu çerçevede öncelikle ülke temelinde yapılan çalışmalara değinilmekte daha sonra ülke grupları kapsamında gerçekleştirilen çalışmaların ayrıntıları aktarılmaktadır.

Ülke temelinde yapılan analizlerde eşitsizlik göstergesi olarak GINI katsayısının kullanıldığı gözlemlenmiştir. Bu kapsamda Vedder, Gallaway ve Sollars (1988), Amerika Birleşik Devletleri'nin 1979 yılına ait kişi başına merkez ve yerel kamu refah harcamaları, kişisel gelirin yüzdesi olarak toplam merkezi ve yerel vergi gelirleri, işsizlik ve kişi başına gelirdeki artış değişkenlerini kullandıkları yatay kesit analizi sonucunda kamu yardımlarındaki ve vergilerdeki artışın belirli bir aralıkta eşitsizlikteki bir azalmayla ilişkili olduğunu bulgulamışlardır (Vedder vd., 1988). Kozuharov ve Petkovski (2017) sosyal transfer harcamalarının sosyo-ekonomik eşitsizlik üzerindeki etkisini Makedonya için analiz etmişlerdir. 2002-2014 dönemini kapsayan regresyon

ve korelasyon analizleri sonucunda eşitsizlik ve sosyal harcamalar arasında anlamlı bir bağ olduğu tespit edilmiştir (Kozuharov ve Petkovski, 2017). Alamanda (2020), Endonezya'daki 33 bölgeye ilişkin 2005-2017 dönemi verilerini kullanarak farklı türlerdeki kamu harcamalarının gelir eşitsizliği ve yoksulluk üzerindeki etkisini panel veri analiziyle araştırmıştır. Analiz sonuçlarına göre sosyal yardımlar, sübvansiyonlar ve bağışlar gelir eşitsizliğinin azaltılmasında anlamlı bir etkiye sahip değilken altyapı yatırımları gelir eşitsizliği ile negatif korelasyona sahiptir (Alamanda, 2020).

Ülke grupları dikkate alınarak gerçekleştirilen uygulamalı çalışmaların OECD ülkeleri, Avrupa ve Avrupa Birliği ülkeleri, gelişmişlik (gelir) düzeyi farklı olan ülkeler ve gelir eşitsizlik düzeyi farklı olan ülkeler kapsamındaki çalışmalardan oluştuğu görülmektedir. Burada ele alınan çalışmaların çoğunluklu olarak OECD ülke grubuna yönelik olduğu ifade edilebilir. Bu kapsamda İlgün (2015), 17 OECD ülkesi için 1995-2012 dönemi kapsamında gerçekleştirdiği panel veri analizi sonucunda kamu harcamalarının, toplam sosyal harcamaların ve sosyal koruma harcamaların gelir dağılımı (Gini katsayısı) üzerinde olumlu ve istatistiksel olarak anlamlı etkisini tespit etmiştir (İlgün, 2015: 493-503-509). Fournier ve Johansson (2016), OECD ülkeleri için 1988-2012 dönemi kapsamında gerçekleştirdikleri panel veri analizi sonucunda yoksullara yönelik aile yardımları ve sübvansiyonlar ile çocuk bakımına yönelik kamu harcamalarının eşitsizliği azalttığını bulgulamışlardır (Fournier ve Johansson, 2016: 3-12-30). Eroğlu ve diğerleri (2017), 21 OECD ülkesi için 2004-2011 döneminde kamu sosyal yardım harcamalarının gelir dağılımı (Gini katsayısı) üzerindeki etkisini panel veri analiziyle araştırmışlardır. Analiz sonuçlarına göre sosyal yardım harcamaları arttığında gelir dağılımı eşitsizliği azalmaktadır (Eroğlu vd., 2017: 335-343). Ulu (2018), 21 OECD ülkesi kapsamında kamu sosyal harcamalarının gelir eşitsizliği üzerindeki etkilerini araştırmıştır. 2004-2011 dönemi için gerçekleştirdiği panel veri analizi sonuçlarına göre kamu sosyal harcamaları eşitsizliği pozitif yönde etkilemektedir. Buna göre sosyal harcamalar arttığında gelir eşitsizliği azalmaktadır (Ulu, 2018: 184-185). D'Agostino ve diğerleri (2020), sosyal transferlerin harcanabilir gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. 26 OECD ülkesi kapsamında 1980-2015 dönemi verileriyle yapılan panel veri analizi sonuçlarına göre sosyal transferlerdeki %1'lik bir artış gelir eşitsizliğini %0,5 puan azaltmaktadır (D'Agostino vd., 2020: 313). Kalkavan ve Ersin (2020), OECD ülkeleri kapsamında 1980-2015 dönemi için sosyal harcamalar ve Gini katsayısı arasındaki ilişkiyi Pedroni ve Kao Panel Eşbütünleşme ve Dumitrescu-Hurlin Panel nedensellik yöntemleri ile analiz etmişlerdir. Analiz sonuçlarına göre, çalışmaya dâhil edilen 15 OECD ülkesinde sosyal harcamalar ve gelir dağılımı arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (Kalkavan ve Ersin, 2020: 265-271).

AB ülkelerini ele alan çalışmalar kapsamında Ersoy ve Baykal (2016), 27 AB ülkesine ait 2004-2014 dönemi

verilerinden hareketle panel veri analizi gerçekleştirmişlerdir. Araştırma sonuçlarına göre işsizliğin artması ve sosyal yardımların azalması durumunda gelir adaletsizliği (Gini) artış göstermektedir (Ersoy ve Baykal, 2016: 27). Solmaz ve Avcı (2017), yirmi altı Avrupa Birliği ülkesini 2005-2013 dönemi için inceledikleri araştırmaları kapsamında sosyal koruma harcamalarının gayrisafı yurtçi hâsıla (GSYH) içindeki payı arttıkça yoksulluk oranlarının azaldığı bulgusuna ulaşmışlardır. İstatistiki göstergelerin analizinden hareketle yirmi altı AB ülkesinden yirmisinde sosyal koruma harcamalarının yoksulluk oranlarını azalttığını göstermişlerdir (Solmaz ve Avcı, 2017: 46-66). Dobre ve diğerleri (2019), kurumsal göstergelerin eşitsizlik (Gini katsayısı) üzerindeki etkisini araştırmışlardır. AB-28 grubu için Pearson korelasyon sonuçları dikkate alındığında Gini katsayısı ve kurumsallık düzeyi (skorları) arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır. Avrupa Birliği ülkelerini Kurumsalcılık kapsamında kapsayıcı ve dışlayıcı ülkeler şeklinde sınıflandırarak gerçekleştirdikleri panel veri analizleri sonucunda ise dışlayıcı ülkeler grubunda gelir eşitsizliğini azaltmaya yönelik stratejilerin etkilerinin sınırlı kaldığını tespit etmişlerdir. Elverişli kurumsal koşulların bulunduğu ülkelerde sosyal koruma harcamalarının daha etkin sonuçlar doğurduğunu ve 1 birimlik sosyal harcama artışının Gini katsayısını 0,27 azalttığını bulmuşlardır (Dobre vd., 2019: 59-68-72). Birlik üyesi olup olmadıklarını dikkate almaksızın Guzi ve Kahanec (2018), 30 Avrupa ülkesi üzerine 2004-2015 dönemi için gerçekleştirdikleri araştırma sonucunda gelir eşitsizliği ve kamu harcamalarının milli gelire oranı şeklinde hesaplanan kamu sektörü büyüklüğü arasında nedensel bir ilişki tespit etmişlerdir. Analizlere göre kamu harcamaları ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişki negatif işaretlidir (harcamalar arttıkça eşitsizlik azalmaktadır). Guzi ve Kahanec, partiler arası kutuplaşmanın artan gelir eşitsizliklerine karşı mücadeleyi zayıflatacağı üzerine vurgu yapmaktadırlar (Guzi ve Kahanec, 2018: 1-4). Yardımcıoğlu ve Yayla (2020) da, yedi Orta ve Doğu Avrupa ülkesi için 2005-2017 dönemine ait Gini katsayısı, sosyal koruma harcamaları ve emekli maaşları göstergelerini kullanarak panel veri analizi gerçekleştirmişlerdir. Analiz sonucunda emekli maaş ödemelerinin gelir dağılımı üzerinde istatistiki olarak anlamlı ve negatif bir etkiye sahip olduğunu ancak sosyal koruma harcamalarının gelir dağılımı üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etkisinin olmadığını tespit etmişlerdir (Yardımcıoğlu ve Yayla, 2020: 34-40).

Gelişmişlik düzeyini dikkate alarak gerçekleştirilen çalışmalardan Anderson ve diğerleri (2017), düşük ve orta gelir düzeyine sahip ülkeler için meta-regresyon analizi gerçekleştirmişlerdir. Sonuçlar kamu harcamaları ile eşitsizlik arasında orta düzey bir ilişkiye işaret ederken sosyal refah ve diğer sosyal harcamalar söz konusu olduğunda bu ilişkinin güçlendiğini işaret etmektedir (Anderson vd., 2017: 961). Balseven ve Tuğcu (2017), 17 gelişmekte olan ve 30 gelişmiş ülke kapsamında 1990-2014 dönemi için gerçekleştirdikleri çalışmalarında panel veri tahmincisini kullanarak gelişmekte olan ülkelerde vergi

gelirlerinin ve gelişmiş ülkelerde ise sosyal yardımların gelir eşitsizliğini azalttığını belirlemişlerdir (Balseven ve Tuğcu, 2017: 377). Sánchez ve Pérez-Corral (2018), 28 Avrupa Birliği ülkesi kapsamında ve yükselen ekonomiler-diğer ekonomiler ayrımına göre 2005-2014 dönemi için uyguladıkları dinamik panel modeli sonuçlarına göre yükselen ekonomilerde sağlık ve sosyal koruma harcamaları ile eşitsizlik arasında ters yönlü bir ilişkiyi bulmuşlardır. Diğer ülkelerde ise bu ilişki yalnızca sosyal koruma harcamaları için geçerlidir (Sánchez ve Pérez-Corral, 2018: 133). Topuz ve Doğan (2020), 39 ülkeyi gelir eşitsizlik seviyelerine göre değerlendirdikleri çalışmalarında Toda-Yamamoto testine dayanan Emirmahmutoğlu-Köse (2011) panel nedensellik testinden yararlanmışlardır. 1995-2016 dönemi verileriyle gerçekleştirilen analiz sonuçlarına göre gelir eşitsizliği yüksek olan ülkelerde transfer harcamalarından gelir eşitsizliğine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi, gelir eşitsizliği düşük olan ülkelerde ise çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir (Topuz ve Doğan, 2020: 549). Doumbia ve Kinda (2019) ise gelir grubu ayrımı yapmaksızın 83 ülke kapsamında panel veri analizi gerçekleştirmiş ve analiz sonucunda harcamaların sosyal koruma ve altyapıya yönelik yeniden dağıtımının gelir eşitsizliklerini azalttığını tespit etmişlerdir. Bu etki özellikle de söz konusu harcamaların finansmanının savunma harcamalarındaki kesintiyle sağlanması durumunda ortaya çıkmaktadır. Harcamaların sosyal koruma ve altyapı harcamaları aleyhine diğer harcamalara yönelik yeniden tahsis ise eşitsizliği arttırmaktadır. Analiz sonuçlarına göre sosyal koruma harcamalarındaki %1'lik bir artış Gini katsayısında %0,3 oranında bir azalmaya neden olmaktadır. Altyapı harcamalarındaki %1'lik artış ise Gini katsayısını %0,8 azaltmaktadır (Doumbia ve Kinda, 2019: 1-12). Aktaş ve Dokuzoğlu (2021), 1996-2018 dönemi kapsamında sosyal transfer harcamaları ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi test etmek üzere Dumitrescu-Hurlin panel nedensellik analizinden yararlanmışlardır. Gini katsayısının bağımlı değişken olarak kullanıldığı araştırma sonuçlarına göre, hem yüksek gelir grubuna dâhil ülkelerde hem de yüksek-orta ve düşük-orta gelir grubuna dâhil ülkelerde sosyal transfer harcamaları ve gelir eşitsizliği arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır (Aktaş ve Dokuzoğlu, 2021: 119).

Literatür taraması, sosyal harcamalar ve eşitsizlik arasında genellikle ters yönlü bir ilişkinin varlığını göstermektedir. Diğer taraftan sosyal harcamalar ve vergilerin eşik değerlerinin araştırılması bakımından bir boşluğun varlığını da ortaya koymaktadır. Dolayısıyla bu çalışmanın, ilgili eksiğin doldurulması bakımından literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

Tablo 5. Sosyal Harcamalar ile Eşitsizlik İlişkisine Yönelik Literatür Özeti

Araştırmacı	Kapsam	Yöntem	Sonuç
Ülkeler temelinde yapılan çalışmalar			
Vedder, Gallaway ve Sollars (1988)	ABD ekonomisi için 1979 yılına ait veriler	Yatay kesit analizi	Kamu yardımlarındaki ve vergilerdeki artış belirli bir aralıkta eşitsizliği azaltmaktadır.
Kozuharov ve Petkovski (2017)	Makedonya için 2002-2014 dönemi kapsamında	Regresyon ve korelasyon analizi	Eşitsizlik ve sosyal harcamalar arasında anlamlı bir bağ bulunmaktadır.
Alamanda (2020)	Endonezya'daki 33 bölgeye ilişkin 2005-2017 dönemi	Panel veri analizi	Sosyal yardımlar, sübvansiyonlar, ve bağışlar gelir eşitsizliğinin azaltılmasında anlamlı bir etkiye sahip değildir.
Ülke grupları temelinde yapılan çalışmalar			
İlgün (2015)	17 OECD ülkesi kapsamında 1995-2012 dönemi	Panel veri analizi	Toplam sosyal harcamalar ile sosyal koruma harcamalarının gelir dağılımı üzerinde olumlu ve istatistiksel olarak anlamlı etkisi bulunmaktadır.
Ersoy ve Baykal (2016)	27 AB ülkesine ait 2004-2014 dönemi	Panel veri analizi	İşsizliğin artması ve sosyal yardımların azalması durumunda gelir adaletsizliği artış göstermektedir
Eroğlu, Altaş, Ün ve Ulu (2017)	21 OECD ülkesi için 2004-2011 dönemi	Panel veri analizi	Sosyal yardım harcamaları arttığında gelir dağılımı eşitsizliği azalmaktadır
Solmaz ve Avcı (2017)	2005-2013 dönemi 26 Avrupa Birliği ülkesi kapsamında	İstatistiki göstergelerin değerlendirilmesi	Sosyal koruma harcamalarının gayrisafi yurtiçi hâsıla (GSYH) içindeki payı arttıkça yoksulluk oranları azalmaktadır.
Guzi ve Kahanec (2018)	30 Avrupa ülkesi için 2004-2015 dönemi	Nedensellik analizi	Kamu harcamaları arttıkça gelir eşitsizliği azalmaktadır.
Sánchez ve Pérez-Corral (2018)	28 Avrupa birliği ülkesi kapsamında 2005-2014 dönemi için	Dinamik panel veri analizi	Sağlık ve sosyal koruma harcamaları ile eşitsizlik arasında ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır.
Ulu (2018)	21 OECD ülkesi kapsamında 2004-2011 dönemi için	Panel veri analizi	Sosyal harcamalar arttığında gelir eşitsizliği azalmaktadır.
Dobre, Jianu, Bodislaw, Radulescu ve Burlacu (2019)	AB-28 grubu için 2010-2016 dönemi	Korelasyon analizi	1 birimlik sosyal harcama artışı Gini katsayısını 0,27 azaltmaktadır.
Yardımcıoğlu ve Yayla (2020)	7 Orta ve Doğu Avrupa ülkesi için 2005-2017 dönemi	Panel veri analizi	Emekli maaş ödemeleri gelir dağılımını iyileştirmekte iken sosyal koruma harcamalarının gelir dağılımı üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır.
D'Agostino, Pieroni, ve Scarlato (2020)	26 OECD ülkesi için 1980-2015 dönemi	Panel veri analizi	Sosyal transferlerdeki %1'lik bir artış gelir eşitsizliğini %0.5 puan azaltmaktadır.
Kalkavan ve Ersin (2020)	OECD ülkeleri kapsamında 1980-2015 dönemi	Pedroni ve Kao Panel Eşbütünlüme ve Dumitrescu-Hurlin Panel nedensellik yöntemleri	Sosyal harcamalar ve gelir dağılımı arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.
Gelişmişlik düzeyi kapsamında gerçekleştirilen çalışmalar			
Anderson vd. (2017)	Düşük ve orta gelir düzeyine sahip ülkeler	Meta-regresyon analizi	Sosyal harcamalar ile eşitsizlik arasında güçlü bir ilişki vardır.
Balseven ve Tuğcu (2017)	17 gelişmekte olan ve 30 gelişmiş ülke kapsamında 1990-2014 dönemi	Panel veri tahmincisi	Gelişmekte olan ülkelerde vergi gelirleri ve gelişmiş ülkelerde sosyal yardımlar gelir eşitsizliğini azaltmaktadır.
Doumbia ve Kinda (2019)	83 ülke kapsamında	Panel veri analizi	Sosyal koruma harcamalarındaki %1'lik bir artış Gini katsayısında %0.3 oranında bir azalmaya neden olmaktadır.
Topuz ve Doğan (2020)	Farklı gelişmişlik düzeyine sahip 39 ülke 1995-2016 dönemi	Emirmahmutoğlu-Köse (2011) panel nedensellik testi	Gelir eşitsizliği yüksek olan ülkelerde transfer harcamalarından gelir eşitsizliğine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi, gelir eşitsizliği düşük olan ülkelerde ise çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
Aktaş ve Dokuzoğlu (2021)	Yüksek, yüksek-orta ve düşük-orta gelir grubuna dâhil ülkeler	Dumitrescu-Hurlin panel nedensellik analizi	Sosyal transfer harcamaları ve gelir eşitsizliği arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır

6. Veri Seti ve Yöntem

Çalışma kapsamında, sosyal harcamaların eşitsizlik üzerindeki etkisini test etmek üzere 20 OECD ülkesine ait 2004-2017 dönemi verilerinden yararlanılarak panel veri analizi gerçekleştirilmiştir. Eşitsizlik göstergelerine 2004 yılı öncesinde ve 2017 sonrasında erişilememesi ve tüm ülkeler için eşitsizlik verilerine tam erişim sağlanamaması sebepleriyle panel veri analizi 20 OECD üyesi kapsamında gerçekleştirilebilmiştir. Analizde kullanılan değişkenler ve anlamları Tablo 6'da aktarılmaktadır.

Tablo 6. Analizde Kullanılan Değişkenler ve Açıklamaları

Değişken kısaltması	Açıklama
PAY	En yoksul %20'de yer alanların gelir payı
VG	Toplam vergi gelirinin GSYH içindeki payı
SH	Sosyal harcamaların milli gelir içindeki payı
IS	İşsizlik oranı

PAY değişkeni, Lorenz eğrisiyle bağlantılı olarak toplumda en düşük gelire sahip yüzde yirmilik dilimde yer alanların toplam gelirden elde ettikleri payı temsil edilmektedir. Lorenz eğrisi nüfusun en yoksul %x'inin farklı x değerleri için gelirden aldıkları payı göstermektedir. Örneğin nüfusun en yoksul %20'sinin, toplam gelirin %6'sını elde etmesi gibi. Bu iki oran birbirine ne kadar yakınsa eşitlik o kadar artmaktadır. Buna göre örneğin en yoksul %20'nin gelirden aldığı pay %20 olduğunda tam eşitliğin varlığından söz edilmelidir (McKay, 2002: 3).

Lorenz eğrisine ilişkin açıklamalardan hareketle en yoksul %20 dilimindeki nüfusun elde etmiş olduğu payda bir artış olduğunda gelir eşitsizliğinin azalması, en yoksul %20'lik nüfusun elde etmiş olduğu payda bir azalma olduğunda ise gelir eşitsizliğinin artması söz konusudur.

Toplanan vergi gelirlerinin gayri safi yurt içi hâsıla içindeki payını ifade eden vergi geliri değişkeni (VG) ile eşitsizlik göstergesine ait veriler Dünya Bankası resmi internet sayfasından elde edilmiştir.

Sosyal harcamalar değişkeni (SH) nakdi ve aynı yardımlar ile sosyal amaçlı vergi indirimlerinin milli gelir içindeki payından oluşmaktadır. Söz konusu yardımdan yararlananlar düşük gelirli, yaşlılar, engelliler, hastalar ve işsizlerdir. Burada kamunun sunmuş olduğu sosyal yardımlardan söz edilmektedir ve özel kesimce sağlanan sosyal yardımlar bu göstergeye dâhil edilmemektedir (OECD). Sosyal harcamalar değişkenine ait veriler OECD veri tabanından elde edilmiştir.

İşsizlik değişkeni (IS) işgücünün çalışma dışında kalan ancak iş arayan ve çalışmaya hazır durumda olan yüzdelik kısmını ifade etmektedir. İşsizlik oranı verileri Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiştir.

Araştırmaya dâhil edilen değişkenler kapsamında kurulan model, 1 numaralı eşitlikte yer almaktadır.

$$PAY = \beta_0 + \beta_1 SH_{it} + \beta_2 SH_{it}^2 + \beta_3 VG_{it} + \beta_4 VG_{it}^2 + \beta_5 IS_{it} + \mu_{it} \quad (1)$$

Modelde "u" rassal hata terimini ifade etmektedir. Kuadratik ilişkinin varlığına yönelik tahmin doğru ise modelde yer alan β_2 ve β_4 katsayılarının işaretinin negatif olması beklenmektedir (Vedder vd., 1988: 289). Yine β_5 katsayısının işaretinin de negatif olması beklenirken, β_1 ve β_3 katsayılarının ise pozitif işaretli olması beklenmektedir.

7. Analiz

Panel veri analizlerinde sahte regresyon sorununun engellenebilmesi için serilerin durağan olduğu seviyenin belirlenmesi gerekmektedir. Ancak panel veri analizlerinde zaman serisi analizlerinden farklı olarak değişkenlerin durağan olduğu seviyeyi belirlemek için değişkenlere yatay kesit bağımlılığı ve homojenlik testlerinin yapılması gerekmektedir (Turgut ve Uçan, 2019: 8). Homojenlik testinin yapılması, yatay kesit bağımlılığı test yönteminin belirlenmesi bakımından önem taşımaktadır.

Homojenlik testi, modeldeki eğim katsayılarının homojen yapıya mı yoksa heterojen yapıya mı sahip olduğunu araştırmayı hedeflemektedir. Çalışmada homojenlik testini gerçekleştirmek amacıyla Hsiao (1986) testinden yararlanılmıştır. Hsiao testi H_1 , H_2 ve H_3 olmak üzere üç farklı hipotez varsayımı altında çalışmaktadır. Bu varsayımlara göre H_1 hipotezi katsayıların homojen olduğunu, alternatif hipotez ise heterojen olduğunu ifade etmektedir. H_2 hipotezi de H_1 hipotezi gibi homojenliğin varlığını savunmakta ve alternatifinin heterojen olduğunu ifade etmektedir. H_3 hipotezi diğer hipotezlerden farklı olarak alternatifinin kısmi heterojen olduğu varsayımına dayanmaktadır (Turgut ve Uçan, 2019: 10).

Tablo 7. Hsiao Homojenlik Testi Sonuçları

Hipotez	F-istatistiği	Olasılık değeri
H_1	24.28383	0.0000
H_2	3.380140	0.0000
H_3	68.26788	0.0000

Tablo 7'de yer alan analiz sonucu dikkate alındığında homojenliği kabul eden her üç hipotezin de %5 anlamlılık düzeyinde reddedildiği anlaşılmaktadır. Bu olasılık değerleri çerçevesinde H_1 ve H_2 hipotezleri reddedilmekle birlikte alternatifi heterojenlik kabul edilmektedir. Diğer yandan H_3 hipotezinin alternatifi olan kısmi heterojenlik kabul edilip katsayıların heterojen olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Turgut ve Uçan, 2019: 10). Bu kapsamda yatay kesit bağımlılığı testinin heterojen yapıya uygun bir yöntemle gerçekleştirilmesi gerektiği anlaşılmaktadır.

Yatay kesit bağımlılığını test için kullanılacak olan modelin seçiminde homojenlik durumu yanında zaman (T) ve yatay kesit (N) büyüklükleri de önem arz etmektedir. Buna göre $T > N$ ise Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilen Lagrange Çarpanı (LM) testinin, $T < N$ ise Peseran (2004) yatay kesit bağımlılığı (CD) testi, Friedman (1937) istatistiği veya Frees (1995) tarafından önerilen test istatistiğinin kullanılması uygundur. Peseran, Friedman ve Frees testlerinin her üçü de $T < N$ durumunda geçerli olan

testlerdir ve hem dengeli hem de dengesiz panellerde kullanılabilir (De Hoyos ve Sarafidis, 2006: 483-484). Bu çalışmada heterojen/homojen ve durağan olmayan birçok panel veri modeli için kullanıma uygun olan ve $T(14) < N(20)$ durumu için de kullanılabilen Pesaran CD testinden faydalanılmıştır (de Hoyos ve Sarafidis, 2006: 485-486).

CD testi, kesit artıkları arasındaki korelasyon katsayılarının toplamına dayanmaktadır ve istatistiği aşağıdaki formülle hesaplanmaktadır (Guloglu ve Ivrendi, 2010: 384).

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \right) \quad (2)$$

Burada T zaman boyutunu, N yatay kesit boyutunu, $\hat{\rho}_{ij}$ korelasyon katsayısını temsil etmektedir. Test istatistiği standart normal dağılıma sahip olan CD testi, kalıntıların birimler arası korelasyon katsayısının karesini almak yerine korelasyonun kendisini kullanmaktadır (Guloglu ve Ivrendi, 2010: 384; Koç ve İşlek, 2020: 289). Bu test için oluşturulan hipotezler aşağıda yer almaktadır.

$H_0: \hat{\rho}_i = 0$ (Yatay kesit bağımlılığı yoktur).

$H_1: \hat{\rho}_i \neq 0$ (Yatay kesit bağımlılığı vardır).

Tablo 8. Pesaran Test İstatistiği Sonuçları

Değişkenler	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
PAY	2.827640	0.0047
SH	22.55771	0.0000
SHK	21.76520	0.0000
VG	2.150975	0.0315
VGK	2.066238	0.0388
IS	14.99528	0.0000

Tablo 8'de aktarılan ve değişkenler temelinde gerçekleştirilen test sonuçları kapsamında hata terimlerinde yatay kesit bağımlılığının olmadığına yönelik boş hipotez ret edilmiştir. Buna göre modelde kullanılan değişkenlerde yatay kesit bağımlılığı sorunu bulunmaktadır.

Yatay kesit bağımlılığı, gerçekleştirilecek olan birim kök testlerinin belirlenmesinde etkili olmaktadır. Eğer panel veri setinde yatay kesit bağımlılığı söz konusu değilse birinci nesil birim kök testleri kullanılmaktadır. Ancak yatay kesit bağımlılığı sorununun bulunması halinde ikinci nesil birim kök testlerinin kullanılması uygun olacaktır (Çınar ve Öçalık, 2014: 5628). Yatay kesit bağımlılığının bulunması halinde kullanılması mümkün olan ikinci nesil birim kök testleri ise MADF (Taylor ve Sarno, 1998), SURADF (Breuer, Mcknown ve Wallace, 2002), Bai ve Ng (2004), CADF (Pesaran, 2006) ve PANKPSS (Carrion-I Silvestre vd. 2005)'tir (Yıldırım vd., 2013: 88).

Bu çalışmada yatay kesit bağımlılığı sorunu söz konusu olduğundan birim kök sınavında ikinci nesil birim kök testlerinin kullanılması gerekmektedir. İlgili kapsamda her ülkenin zaman etkilerinden farklı etkilendiğini varsayan ve mekansal otokorelasyonu dikkate alan CADF testi tercih edilmiştir. CADF testi $T > N$ ve $N > T$ durumlarında

kullanılabilmektedir (Pesaran, 2007; 269). CADF ile serilerin durağanlığı, panelin geneli için ve her bir yatay kesit için ayrı ayrı da hesaplanabilmektedir (Yıldırım vd., 2013: 88). Çalışmada $N=20$ ve $T=14$ için CADF testinden yararlanılmıştır. CADF, bireysel serilerin gecikme seviyelerinin yatay kesit ortalaması ve ilk farklarını içeren bir ADF regresyonudur. Bu regresyon denklemi 2 numaralı eşitlikteki gibidir (Güngör, 2021: 73).

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \beta_i y_{it-1} + \theta_i \bar{y}_{t-1} + \sigma_i \bar{y}_t + \mu_{it} \quad (3)$$

Denklemdaki \bar{y} , N gözlem sayısının zamana göre ortalamasını ifade etmektedir. Testin hipotezleri aşağıdaki şekilde kurulmaktadır.

$H_0: \beta_i = 0$ (Bütün paneller için seri birim kök içermektedir-durağan değildir).

$H_1: \beta_i < 0$ (Bütün paneller için seri birim kök içermemektedir-durağandır).

CADF testi kapsamında elde edilen sonuçlar Tablo 9'da belirtilmektedir.

Tablo 9. Sabitte ve Trendde CADF Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Sabitte	Sabitte ve Trendde
SH	-3.507(1)***	-3.658(1)***
SHK	-3.280(1)***	-3.344(1)***
VG	-2.725(1)***	-2.997(1)***
VGK	-2.590(1)***	-2.866(1)***
IS	-2.253(1)***	-3.432(2)***
PAY	-2.108(0)*	-3.062(0)***

Not: Parantez içi rakamlar durağanlık derecelerini göstermektedir. *** %1 düzeyinde anlamlı, * %10 düzeyinde anlamlı

Tablo 9'da aktarılan test sonuçlarına göre, en yoksul %20 dilimindeki nüfusun elde etmiş olduğu pay (PAY) değişkeni dışındaki değişkenlerin düzey değerlerinde durağan olmadıkları kabul edilmektedir. Durağan olmayan değişkenler için gerekli fark işlemi uygulanarak durağanlıklarının sağlandığı görülmektedir.

Durağanlık tespitinden sonra her bir değişkenin bireysel etkisini ortaya koyabilmek amacıyla hangi panel veri analizi yönteminin kullanılacağına tespiti gerekmektedir. Bunu belirlemek üzere Hausman testi kullanılmıştır. Hausman testinde yokluk hipotezi (H_0) rassal etki modeli, alternatif hipotez (H_1) ise sabit etki modeli kullanılmalıdır şeklinde kurulmaktadır.

Tablo 10. Hausman Test İstatistiği Sonucu

Test	Ki-Kare İstatistiği	Olasılık
Hausman	14.7008	0.0117

Tablo 10'da aktarılan Hausman testi sonucu değerlendirildiğinde rassal etkiler modelinin tercihini ifade eden boş hipotezin (H_0) %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmesi gerektiği anlaşılmaktadır. Buna göre analizde sabit etkiler modelinin kullanılması uygundur.

Panel veri analizinde, modelde otokorelasyon ve değişen

varyans sorunlarının var olup olmadığının araştırılması gerekmektedir. Bu kapsamda, t dönemi ile önceki (t-1) dönem arasında bir korelasyon olup olmadığını test etmek üzere Wooldridge otokorelasyon testinden yararlanılmaktadır (Suryan, 2017: 41). Model birinci derece farkları içeren regresyonun artıklarını kullanmaktadır. Verilerin birinci derece farklarının alınması, zaman boyutunda ve sabitte gözlemlenen birim bazındaki etkileri geçersiz kılmaktadır (Drukker, 2003: 169).

$$\Delta y_{it} = \Delta X_{it} \beta_1 + \Delta \mu_{it} \quad (4)$$

Modelin dayandığı ve Δ 'nın birinci fark operatörünü ifade ettiği denklem 4 numaralı eşitlikte yer almaktadır. Sürecin başlangıcında regresyon denklemi parametrelerinin tahmini sonucunda $\hat{\mu}_{it}$ şeklindeki artıklar elde edilmektedir. Burada eğer μ_{it} otokorelasyon içermiyorsa korelasyon katsayısı $\text{Corr}(\mu_{it}, \mu_{it-1}) = -0.5$ değerine sahip olacaktır. Bu süreçte, birinci derece farkları alınmış değişkenlerin kendi gecikme düzeyleri ile modellenmesinden elde edilen artık değerler ($\hat{\mu}_{it}$) kendi gecikmeli değerleriyle ($\hat{\mu}_{it-1}$) modellenir ve gecikmeli artık değerlerine ait katsayıların -0.5'e eşit olup olmadığı sınanır (Wooldridge, 2002; akt. Açıkgöz, 2012: 170).

Tablo 11. Wooldridge Otokorelasyon Testi Sonucu

H ₀ : birinci dereceden otokorelasyon yoktur	
F(1, 19)	= 51.851
Prob > F	= 0.0000

Wooldridge testinde boş hipotez H₀: birinci dereceden otokorelasyon yoktur ve alternatif hipotez H₁: birinci derece otokorelasyon vardır şeklinde kurulmaktadır. Tablo 11'e göre olasılık değeri 0.05'ten küçük olduğu için boş hipotez reddedilmektedir. Buna göre modelde otokorelasyon sorunu bulunmaktadır (Nguyen vd., 2020: 421).

Modele ilişkin değişen varyans sınaması ise değiştirilmiş Wald testi ile gerçekleştirilmiştir. Değiştirilmiş Wald testi istatistiği aşağıdaki 5 numaralı denkleme göre belirlenmektedir (Baum, 2001: 101).

$$W = \sum_{i=1}^{N_g} \frac{(\hat{\sigma}_i^2 - \hat{\sigma}^2)^2}{V_i} \quad (5)$$

Burada N_g yatay kesit birimlerinin sayısını, $\hat{\sigma}_i^2$ "i" yatay kesitinin hata varyansını, V_i ise $\hat{\sigma}_i^2$ 'nin tahmin edilen varyansını ifade etmektedir (Baum, 2001: 101).

Tablo 12. Değiştirilmiş Wald Testi Sonuçları

H ₀ : $\hat{\sigma}_i^2 = \hat{\sigma}^2$ (tüm i'ler için)	
chi2 (20)	= 4821.51
Prob > chi2	= 0.0000

Wald testinde eğer boş hipotez reddedilirse değişen varyansın varlığı kabul edilmektedir. Wald testi sonuçlarının yer aldığı Tablo 12'ye göre olasılık değeri 0.05'ten küçük olduğu için boş hipotez reddedilmektedir. Buna göre modelde değişen varyans söz konusudur (Suryan,

2017: 41).

Modelde otokorelasyon ve değişen varyans problemiyle karşılaşıldığı için hata terimlerinin varyans-kovaryans matrisi birim matris olma özelliğini kaybetmektedir. İlgili kapsamda söz konusu iki varsayımdan sapmaların uygun bir yöntemle düzeltilerek tahmin edilmesi uygun bir yaklaşım olmaktadır. İlgili kapsamda standart hataları ve varyans-kovaryans tahminlerini hesaplarken, değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarının bir arada bulunduğu ve durağanlığın sağlanmadığı durumlarda dirençli tahminlere olanak tanıyan Driscoll-Kraay (1998) standart hata düzeltmesi uygulanabilmektedir (Hoechle, 2007; Vogelsang, 2012: 303). Otokorelasyon ve değişen varyans problemlerinin bulunduğu durumlarda kullanılacak farklı yöntemler olmasına karşın (Newey-West ve panel corrected standart errors-PCSE gibi) bu çalışmada kullanılan yatay kesit ve zaman serisi özelliklerinden (T<N) dolayı Driscoll-Kraay yönteminin kullanılmasının daha uygun olduğu anlaşılmaktadır. Söz konusu test tekniğinden elde edilen bulgular Tablo 13'te sunulmaktadır.

Tablo 13. Sabit Etkiler Modeli Dirençli Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: PAY				
Açıklayıcı Değişkenler	Katsayı	Driscoll-Kraay Standart Hata	t İst.	Olasılık Değeri (p)
SH	.16749	.0344	4.86	0.000
SHK	-.00316	.0007	4.49	0.001
VG	-.07338	.0478	1.53	0.149
VGK	.00154	.0006	2.44	0.030
IS	-.08726	.0102	8.48	0.000
Sabit Terim (C)	7.2193	.9842	7.33	0.000
F istatistiği	37.63***			
Within R ²	0.3219			

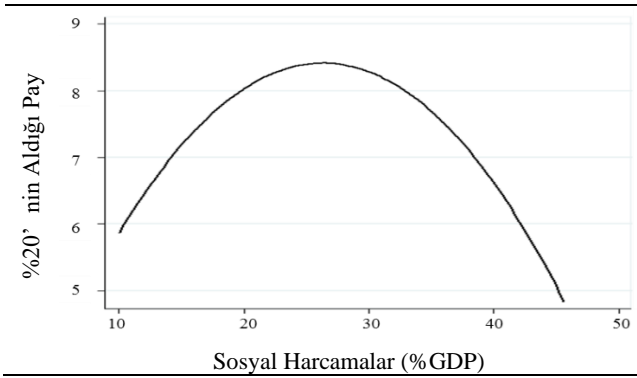
*** %1 düzeyinde anlamlı

Tablo 13'te yer alan dirençli tahmin sonuçlarına göre vergi gelirleri dışındaki açıklayıcı değişkenler eşitsizlik göstergesini anlamlı biçimde etkilemektedir. İşsizlik (ISSZ) ve sosyal harcamaların karesi (SHK) değişkenlerinin katsayılarının negatif olması, ilgili değişkenlerin toplumda en düşük %20'lik gelir diliminde yer alanların elde ettikleri geliri azaltıcı yönde tesir ettiğini göstermektedir. Buna göre işsizlik arttığında ve sosyal harcamalar belirli bir düzeyi aştığında toplumda en düşük gelir düzeyine sahip nüfusun elde ettiği pay azalmaktadır (gelir dağılımı adaleti bozulmaktadır). Sosyal harcamalar (SH) ve vergi gelirlerinin karesi (VGK) değişkeninin katsayısı ise pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Buna göre sosyal harcamalar arttıkça ve vergi gelirleri belirli bir eşiği aştığında en düşük gelir dilimindeki %20'lik kesimin elde etmiş olduğu gelir payı artmaktadır. Vergi gelirlerinin toplam vergi gelirleri içindeki payı bakımından istatistiki olarak anlamlı sonuçlara ulaşılammıştır. Vergi gelirlerinin karesi değişkeninin katsayısı pozitif ve anlamlıdır. Sonuç kapsamında vergi gelirlerinin gelir adaletini düzeltici etkisinin ortaya çıkabilmesi ancak belirli bir seviyeden sonra

mümkün olmaktadır. Analizler sonucunda sosyal harcamalara ilişkin elde edilen bulgular çalışmanın literatür başlığı altında yer alan ve Tablo 5'te aktarılan diğer çalışmalarla tutarlılık göstermektedir.

Test sonucuna göre, eşitsizlikteki değişimin yaklaşık %32'si ($R^2=0.32$) modeldeki bağımsız değişkenlerce açıklanabilmektedir. Gujarati ve Porter (2009), yatay kesit içeren analizlerde R^2 değerinin düşük olmasının normal karşılanması gereken bir durum olduğunu belirterek, açıklayıcı değişkenlerin katsayılarının teorik beklentiyle tutarlılığı ile katsayıların anlamlılığının önemine işaret etmektedirler (Gujarati ve Porter, 2009: 243).

Şekil 1. Sosyal Harcamalar-Eşitsizlik İlişkisinde Eşik Değer



Analiz sonucunda sosyal harcamaların belirli bir eşik değerinde olması durumunda eşitsizliğin bu durumdan olumsuz etkilendiği ve bu etkinin de istatistiki olarak anlamlı olduğu gözlemlenmişti. Sosyal harcamalar değişkeninin katsayıları dikkate alınarak yapılan hesaplamada⁶ söz konusu eşik değer 26,5 olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir ifadeyle sosyal harcamaların milli gelir içindeki payı %26,5 düzeyini aştığında en düşük yüzde yirmide yer alanların toplam gelirden aldıkları pay azalmaktadır (eşitsizlik artmaktadır). Bu sonuç eşitsizlikleri azaltmak amacıyla olsa da kamu müdahalelerinin sınırsız bir şekilde uygulanmasının negatif etkisini ortaya koymaktadır. Oy maksimizasyonu amacıyla izlenen popülist politikalarla kamu sosyal harcamalarının artırılması belirli bir eşikte etkisiz hale gelmektedir. Bu çerçevede kamu politikalarının ihtiyaca cevap verecek şekilde planlanması kamu mali disiplininin sağlanması ve kamu harcamalarında etkinliğin tesisi için önem arz etmektedir.

8. Sonuç

Klasik iktisadi düşünce ve bu düşünceden esinlenmiş olan diğer yaklaşımlar, devletin başarısızlığı yaklaşımından hareketle piyasa işleyişine devlet müdahalesinin etkili sonuçlar doğurmayacağını ifade etmektedirler. Fonksiyonel maliye yaklaşımına göre ise devletin sahip olduğu araçları kullanarak piyasa işleyişine müdahalesinin çeşitli ekonomik ve sosyal amaçlarla kullanılması gerekmektedir.

Bu çalışma Vedder vd. (1988) tarafından kullanılan kuadratik model yardımıyla söz konusu iki yaklaşımın aynı

anda geçerli olabileceğinin ortaya konulmasını amaçlamıştır. Çalışma, kullanılan eşitsizlik göstergesi ve ülke grubu bakımından farklılaşmaktadır.

Bu çalışmada 2004-2017 dönemi verilerinden hareketle 20 OECD ülkesi kapsamında gerçekleştirilen panel veri analizi sonuçlarına göre sosyal harcamalar ve eşitsizlik arasında ters yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Ancak belirli bir düzeyin üstündeki sosyal harcamalar eşitsizliği olumsuz etkilemektedir. Tahmin edilen modelden elde edilen katsayılarından hareketle yapılan hesaplamada bu uç noktanın, gayrisafı yurt içi hâsılının %26,5'i olduğu tespit edilmiştir. Başka bir deyişle, bu düzeyi aştığında kamu sosyal harcamalarının artışı eşitsizliği olumsuz yönde etkilemeye başlamaktadır. Bu sonuç farklı iktisadi ve mali yaklaşımların her zaman bir çatışma içerisinde olmadığını ve ortaya konulan savunuların aynı anda geçerli olabileceğini işaret etmektedir.

Çalışma kapsamında vergi gelirlerinin milli gelir içerisindeki payının eşitsizlik üzerindeki olumlu etkisinin belirli bir eşik değerden sonra ortaya çıktığı gözlemlenmiştir. Hesaplanan eşik değer %23,82'dir. Toplanan vergi gelirlerinin toplumsal ihtiyaçların karşılanması kapsamında öncelikli olarak kamusal hizmetlerin sunumu için kullanılması ve daha yüksek vergi geliri elde edilmesiyle birlikte gelirlerin sosyal refah harcamalarına yönlendirilmesinin böyle bir sonucu ortaya çıkardığı düşünülmektedir.

Çalışmada eşitsizlikle ilgili ele alınan bir diğer değişken ise işsizlik olmuştur. İşsizlik düzeyinin artması düşük gelirli kesimlerin daha da zor duruma düşmesine neden olacaktır. Analiz sonuçlarına göre işsizlik oranı arttığında en yoksul %20'nin elde ettiği gelir payı azalmaktadır. Bu kapsamda analiz sonuçları iktisadi teoriyle tutarlılık göstermektedir.

Eşitsizlik modern ekonomik sistemlerde bireyciliği, inovasyonu ve girişimciliği teşvik eden bir gereklilik olarak görülmesine karşın yüksek boyutlardaki eşitsizlikler hem ekonomi hem de toplum bakımından zararlı sonuçlara yol açabilmektedir. Yüksek sosyal ve ekonomik eşitsizlikler yoksulluk seviyesini ve sosyal dışlanmayı arttırabilir (Kozuharov ve Petkovski, 2017: 50).

Eşitsizliğin azalması toplumsal kesimler arasındaki çatışmaları engelleyerek toplumsal huzur ve barışa katkı sağlayabilecektir. Diğer taraftan eşitsizliklerin azaltılması iktidarlar için sağlayacağı politik desteğin yanı sıra mükelleflerin vergiye gönüllü uyumunu da arttırabilir. Eşitsizliklerin varlığı önemli bir piyasa başarısızlığı örneğidir. Dolayısıyla bu alanda devlet müdahalesinin gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Ancak bu müdahaleler sınırsız bir şekilde ve amaç dışı kullanıldığında kamu politikalarından beklenen sonuçların elde edilmesi mümkün olmayacak ve bu politikalar eşitsizlik üzerinde negatif etkiler yaratabilecektir.

Notlar

¹ Bu hipoteze göre kamu ekonomik faaliyetleri ile eşitsizlik

arasında fonksiyonel iktisadi-mali anlayışın öngördüğü şekilde bir ilişki bulunmamaktadır ve dolayısıyla eşitsizliği azaltmada etkili olmamakta, hatta kamu müdahaleleri eşitsizliği arttırmaktadır.

² Avusturya, Belçika, Çekya, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İsveç, İtalya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Norveç, Polonya, Portekiz, Slovenya, Türkiye, Yunanistan.

³ Kuadratik regresyon x ve y gibi iki değişken arasındaki ilişkinin konveks (U şeklinde) ya da konkav (ter U şeklinde) bir eğri oluşturacak biçime sahip olup olmadığını araştırmak üzere yararlanılan bir yöntemdir. Bu şekilde fonksiyondaki minimum ve maksimum değerler ile dönüm noktalarının tespiti yapılabilmektedir (Rosenblad, 2020: 1). Gelir eşitsizliği ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkinin konkav olduğunu ileri süren Kuznet hipotezi bu konuda verilebilecek iyi bir örnektir. Buna göre ekonomik kalkınmanın ilk aşamalarında gelir eşitsizliği bozulurken belirli bir noktadan sonra eşitsizlik azalmaktadır (Rosenblad, 2020: 1).

⁴ Örneğin İskandinav ülkelerinde geçmişten bugüne eşitliğe ve bu kapsamda sosyal harcamalara özel önem verilmektedir (Beck ve Mozdzeń, 2020).

⁶ Yeniden dağıtım genellikle eşitsizliğin azaltılmasıyla eş anlamlı olarak kullanılmaktadır. Bu nedenle vergi ve yardımlar eğer eşitsizliği azaltıyorsa yeniden dağıtıcı olarak ifade edilirler. Burada yüksek gelirli gruptan düşük gelirli gruba bir transfer yapılmış olması gerekmemektedir (Immerovoll ve Richardson, 2011).

⁶ $-b/(2*b_2)$ formülü kullanılarak hesaplanmıştır. Formülde yer alan “b” sosyal harcamalar değişkeninin katsayısını ifade etmektedir.

Kaynakça

Açıkgöz, E. (2012). *Finansal Sıkıntıyı Belirleyen Faktörlerin Tespiti: IMKB İmalat Sektörü Uygulaması*. Bülent Ecevit Üniversitesi SBE İşletme Anabilim Dalı Doktora Tezi, Zonguldak.

Aktan, C.C. (2019). Devlet Felsefesi: Eleştirel Düşünceler. *Emek ve Toplum*, 8(22), 239–254.

Aktaş, E. E., & Dokuzoğlu, S. (2021). Sosyal Transfer Harcamaları-Gelir Eşitsizliği İlişkisi: Karşılaştırmalı Panel Nedensellik Analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 59, 119–140.

Alamanda (2020). The Effect of Government Expenditure. *Info Artha*, 4(1), 1–11.

Alesina, A., & Perotti, R. (1996). Income Distribution, Political Instability, and Investment. *European Economic Review*, 40, 1203–1228.

Babones, S. J. (2008). Income Inequality and Population Health: Correlation and Causality. *Social Science and Medicine*, 66(7), 1614–1626.

Balseven, H., & Tuğcu, C. T. (2017). Analyzing the Effects of Fiscal Policy on Income Distribution: A Comparison between Developed and Developing Countries. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(2), 377–383.

Barber, J. G. (2001). Relative Misery and Youth Suicide. *Australian and New Zealand Journal of Psychiatry*, 35, 49–57.

Baum, C. F. (2001). Residual Diagnostics for Cross-section Time Series Regression Models. *The Stata Journal*, 1(1), 101–104.

Beck, K., & Mozdzeń, M. (2020). Institutional Determinants of Budgetary Expenditures. A BMA-Based Re-Evaluation of Contemporary Theories for OECD Countries. *Sustainability*, 12(10), 4104.

Cobham, A., Schlögl, L., & Sumner, A. (2016). Inequality and the Tails: The Palma Proposition and Ratio. *Global Policy*, 7(1), 25–36.

Çakmak, O. (2010). Kamu Maliyesinde Seçme Yazılar. İçinde: Tolga Saruç, Temel Gürdal, Nurullah Altun (Ed.), *İktisat Teorisi Açısından Kamu Girişimciliği ve Özel Girişimcilik: Karşılaştırmalı Bir Analiz* (s. 367–416). Sakarya: Sakarya Üniversitesi Yayınları.

Çınar, S., & Öçalık, M. (2014). Gelişmekte Olan Ülkelerde Mali Sürdürülebilirlik: Panel Veri Analizi. *Journal of Yasar University*, 9(33), 5597–5622.

Dabla-Norris, E., Kochhar, K., Suphaphiphat, N., Ricka, F., & Tsounta, E. (2015). *Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective* (15/13; IMF Staff Discussion Note).

D’Agostino, G., Pieroni, L., & Scarlato, M. (2020). Social Transfers and Income Inequality in OECD Countries. *Structural Change and Economic Dynamics*, (52), 313–327.

Dahan, M., & Strawczynski, M. (2013). Fiscal Rules and the Composition of Government Expenditures in OECD Countries. *Journal of Policy Analysis and Management*, 32(3), 484–504.

De Hoyos, R. E., & Sarafidis, V. (2006). Testing for Cross-sectional Dependence in Panel-data Models. *The Stata Journal*, 6(4), 482–496.

Dobre, I., Jianu, I., Bodislav, D. A., Radulescu, V., & Burlacu, S. (2019). The Implications of Institutional Specificities on the Income Inequalities Drivers in European Union. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 53(2), 59–76.

Doumbia, D., & Kinda, T. (2019). Reallocating Public Spending to Reduce Income Inequality: Can It Work? (*IMF Working Paper No. 19/188*).

Du, G., Sun, C., & Fang, Z. (2015). Evaluating the Atkinson Index of Household Energy Consumption in China. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, (51), 1080–1087.

Easterlin, R. A. (1974). Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence. In P. A. David & M. W. Reder (Eds.), *Nations and Households in*

- Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz* (pp. 89–125). Academic Press.
- Eibner, C., & Evans, W. N. (2005). Relative Deprivation, Poor Health Habits, and Mortality. *Source: The Journal of Human Resources*, 40(3), 591–620.
- Eroğlu, N., Altaş, D., Ün, T., & Ulu, M. İ. (2017). OECD Ülkelerinde Sosyal Yardım Harcamalarının Gelir Dağılımına Etkisi: Panel Veri Analizi. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 3(3), 335–354.
- Ersoy, İ., & Baykal, B. (2016). The Impact of Selected Economic Determinants on Income Inequality: The Case of The EU. *Marmara Journal of European Studies*, 24(1), 27–42.
- Fletcher, M., & Guttman, B. (2013). Income Inequality in Australia. *Economic Roundup*. (2), 35–54.
- Fournier, J.-M., & Johansson, A. (2016). The Effect of the Size and the Mix of Public Spending on Growth and Inequality (Economics Department Working Paper No. 1344).
- Goudswaard, K., & Caminada, K. (2010). The Redistributive Effect of Public and Private Social Programmes: A Cross-Country Empirical Analysis, *International Social Security Review*. (63), 1–19.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. (2009). *Basic Econometrics* (5th ed.). New York: The McGraw-Hill.
- Guloglu, B., & Ivrendi, M. (2010). Output Fluctuations: Transitory or Permanent? The Case of Latin America. *Applied Economics Letters*, 17(4), 381–386.
- Guzi, M., & Kahanec, M. (2018). *Income Inequality and the Size of Government: A Causal Analysis* (IZA Discussion Paper Series No. 12015), Bonn.
- Güder, Süleyman (2020). Eşitsizlikle Mücadelede Başka Bir Yol Mümkün. *İnsan ve Toplum*, 4(10), 471–504.
- Hoechle, D. (2007). Robust Standard Errors for Panel Regressions with Cross-Sectional Dependence. *Stata Journal*, 7(3), 281–312.
- Immervoll, H., & Richardson, L. (2011). *Redistribution Policy and Inequality Reduction in OECD Countries: What Has Changed in Two Decades?* (No. 122; OECD Social, Employment and Migration Working Papers).
- İlgün, M. F. (2015). Kamu Sosyal Harcamalarının Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkelerine Yönelik Panel Veri Analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(4), 493–516.
- Jajkovicz, O., & Drobiszová, A. (2015). The Effect of Corruption on Government Expenditure Allocation in OECD Countries. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 63(4), 1251–1259.
- Journard, I., Pisu, M., & Bloch, D. (2012). Tackling Income Inequality: The Role of Taxes and Transfers. *OECD Journal: Economic Studies*, 2012(1), 37-70.
- Kalkavan, H., & Ersin, İ (2020). Sosyal Harcamalar ile Gelir Dağılımı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: OECD Üzerine Bir Uygulama. *Sosyal Güvençe Dergisi*, (17), 265–282.
- Koç, K., & İşlek, H. (2020). BRICS-T Ülkelerinde Tarımsal Destekler ve Tarımsal Üretim Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Bootstrap Nedensellik Analizi. *Sosyal Araştırmalar ve Davranış Bilimleri Dergisi*, 6(12), 284–295.
- Kozuharov, S., & Petkovski, V. (2017). The Impact of Social Transfers on Inequality Measured by GINI Index: The Example of Macedonia. *UTMS Journal of Economics*, 9(1), 46–61.
- Lindert, P. H. (1996). What Limits Social Spending? *Explorations in Economic History*, 33(1), 1–34.
- McKay, A. (2002). *Defining and Measuring Inequality*. (Erişim: 14.06.2021), <https://cdn.odi.org/media/documents/3804.pdf>
- Nguyen, V. C., Nguyen, T. T., & Nguyen, H. T. (2020). Government Ability, Bank-Specific Factors and Profitability: An Insight from Banking Sector of Vietnam. *Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems*, 12(4), 415–424.
- OECD (2021). *Social Spending*. (Erişim: 10.06.2021), <https://data.oecd.org/socialexp/social-spending.htm>
- OECD (2011). *Government at a Glance 2011*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2019a). *Inequality and Income*. (Erişim: 21.09.2021), <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/689afed1-en/index.html?itemId=/content/publication/689afed1-en>
- OECD (2019b). *Under Pressure: The Squeezed Middle Class*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2021). *Government at a Glance*. Paris: OECD Publishing.
- Pickett, K. E., & Wilkinson, R. G. (2015). Income Inequality and Health: A Causal Review. *Social Science and Medicine*, (128), 316–326.
- Pigou, A. C. (1960). *A Study in Public Finance* (3rd ed.). Macmillan & CO LTD.
- Ravallion, M. (1997). Can High-Inequality Developing Countries Escape Absolute Poverty? *Economics Letters*, 56, 51–57.
- Rosenblad, A. K. (2020). The Mean, Variance, and Bias of the OLS Based Estimator of the Extremum of a Quadratic Regression Model for Small Samples. *Communications in Statistics-Theory and Methods*, 1–

17. (Erişim: 23.02.2022), <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/03610926.2020.1782936>
- Sánchez, Á., & Pérez-Corral, A. L. (2018). Government Social Expenditure and Income Inequalities in the European Union. *Review of Public Economics*, (4), 133–156.
- Solmaz, E., & Avcı, M. (2017). Yoksullukla Mücadelede Sosyal Koruma Harcamaları: Avrupa Birliği Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 46–73.
- Stack, S. (1978). The Effect of Direct Government Involvement in the Economy on the Degree of Income Inequality: A Cross-National Study. *American Sociological Review*, 43(6), 880–888.
- Suryan, V. (2017). Econometric Forecasting Models for Air Traffic Passenger of Indonesia. *Journal of the Civil Engineering Forum*, 3(1), 33–44.
- Topuz, S. G., & Doğan, E. (2020). Transfer Harcamaları ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi: Panel Nedensellik Analizi ile Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(3), 549–562.
- Truesdale, B. C., & Jencks, C. (2016). The Health Effects of Income Inequality: Averages and Disparities. *Annual Review of Public Health*, (37), 413–430.
- Tullock, G. (1997). *Economics of Income Redistribution* (2nd ed.). New York: Springer Science+Business Media.
- Turgut, E., & Uçan, O. (2019). Yolsuzluğun Vergi Oranları ile Olan İlişkisinin OECD Ülkeleri Örneklemesinde İncelenmesi. *Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(3), 1–17.
- TÜİK (2020). *Sosyal Koruma İstatistikleri, 2019*. (Erişim: 21.09.2021), <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Social-Protection-Statistics-2019-33668>
- Ulu, M. İ. (2018). The Effect of Government Social Spending on Income Inequality in OECD: A Panel Data Analysis. *International Journal of Economics Politics Humanities and Social Sciences*, 1(3), 184–202.
- Vedder, R., Gallaway, L., & Sollars, D. (1988). The Tullock-Bastiat Hypothesis, Inequality-Transfer Curve and the Natural Distribution of Income. *Public Choice*, 56(3), 285–294.
- Vogelsang, T. J. (2012). Heteroskedasticity, Autocorrelation, and Spatial Correlation Robust Inference in Linear Panel Models with Fixed-effects. *Journal of Econometrics*, 166(2), 303–319.
- Williams, K. R. (1984). Economic Sources of Homicide: Reestimating the Effects of Poverty and Inequality. *American Sociological Review*, 49(2), 283–289.
- Yardımcıoğlu, F., & Yayla, Y. E. (2020). Sosyal Harcamaların Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi: Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri Örneği. *Gümrük Ticaret Dergisi*, 7(19), 34–48.
- Yıldırım, K., Mercan, M., & Kostakoğlu, S. F. (2013). Satın Alma Gücü Paritesinin Geçerliliğinin Test Edilmesi: Zaman Serisi ve Panel Veri Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(3), 75–95.

Extended Summary

Purpose

The aim of this study is to investigate the effect of social expenditures on income inequality with the help of the quadratic model proposed by Vedder et al. (1988) within the scope of the 2004-2017 period and 20 OECD countries. The study differs from other studies in the literature in two aspects. The first of these is that the research model is carried out within the scope of OECD countries. The second is the use of the share of the poorest 20% of the society in the gross domestic product as an indicator of inequality, instead of the Gini coefficient. The purpose of considering such an approach stems from the idea that low-income social segments are more sensitive to income distribution policies.

Literature Review

The main indicator focused on the effect on inequality within the scope of the study is public social expenditures. As a result, the Table 5 lists the studies published in the last five years that specifically address the impact of social spending on income inequality. As the starting point of this study, the research results of Vedder, Gallaway, and Sollars (1988) are also included.

The literature review shows that there is generally an inverse relationship between social spending and inequality. On the other hand, the literature review also shows the existence of a gap in investigating the threshold values of social expenditures and taxes. Therefore, this study is expected to contribute to the literature in terms of filling the relevant gap.

Design/methodology/approach

In the quadratic model established in the study, tax revenues, unemployment, public social expenditures and Gini coefficient indicators are used as independent variables. The panel data analysis was carried out within the scope of 20 OECD members due to the inaccessibility of inequality indicators before 2004 and after 2017 and the lack of full access to inequality data for all countries. The inequality indicator used as the dependent variable in the study is the income share of the poorest 20%.

The model established within the scope of the variables included in the study is expressed in the equation 1.

$$PAY = \beta_0 + \beta_1 SH_{it} + \beta_2 SH_{it}^2 + \beta_3 VG_{it} + \beta_4 VG_{it}^2 + \beta_5 IS_{it} + \mu_{it} \quad (1)$$

If the prediction for the existence of a quadratic relationship is correct, it is expected that the sign of the coefficients β_1 and β_3 in the model will be positive and the coefficients β_2 , β_4 and β_5 are expected to have negative signs. The model is estimated by using STATA 12 and EViews 10 package programs.

Findings

According to the robust estimation results, explanatory variables other than tax revenues significantly affect the inequality indicator. The negative coefficients of unemployment (IS), social expenditures squared (SH2) variables indicate that these variables have a negative effect on the income of those in the lowest 20% income bracket in the society. As a result, when social spending exceeds a particular threshold, the share of the population with the lowest income level in society decreases (income distribution justice deteriorates). The coefficient of the social expenditures (SH) variable is positive and statistically significant. Accordingly, as public social expenditures increase, the income share of the lowest 20% increases. However, if social expenditures exceed a certain threshold, this share decreases. The threshold value for social expenditures is 26.5 according to the calculations made using the coefficients obtained from the model (equation 1). In other words, when the ratio of social expenditures to national income exceeds 26.5%, the income share of the poorest 20% decreases (inequality increases). This finding demonstrates the detrimental impact of the unrestricted implementation of public interventions, even though it is intended to reduce inequality. Increasing public social expenditures through populist policies implemented with the motive of vote maximization becomes ineffective at a certain threshold. In this context, public policies need to be planned by taking real social needs into account. Thus, it may be possible to ensure public fiscal discipline and efficiency in public expenditures.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Positive Factors Affecting Tourism and The Impact of Individualistic and Social Benefits on the Development of Tourism Activities: The Case of Turkey's Giresun Province

Bireysel ve Toplumsal Faydanın Turizmi Etkileyen Olumlu Faktörler ve Turizm Faaliyetlerinin Gelişimi Üzerinde Etkisi: Giresun İli Örneği

Kurtuluş Yılmaz GENÇ^{a*} & Gökhan KARADİREK^b

^a Prof.Dr., Giresun Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, 28200, Giresun/Türkiye

ORCID: 0000-0001-5637-2995

^b Öğr.Gör. Dr., Giresun Üniversitesi, Alucra Turan Bulutçu MYO, Dış Ticaret Bölümü, 28700, Giresun/Türkiye

ORCID: 0000-0002-0804-9904

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 19 Mart 2022

Düzeltilme tarihi: 7 Nisan 2022

Kabul tarihi: 1 Mayıs 2022

Anahtar Kelimeler:

Turizmi Etkileyen Faktörler

Bireysel ve Toplumsal Fayda

Turizm faaliyetlerinin Gelişimi

Giresun

ARTICLE INFO

Article history:

Received: March 19, 2022

Received in revised form: April 7, 2022

Accepted: May 1, 2022

Keywords:

Factors Affecting Tourism

Personal and Social Benefits

Tourism Activities

Giresun

ÖZ

Araştırmanın amacı, turizmi etkileyen faktörlerin olumlu algılanması ve turizm faaliyetlerinin gelişmesine yönelik tutum üzerinde bireysel ve toplumsal faydanın etkisini ortaya koymaktır. Araştırmanın verileri, 8 Ekim-14 Kasım 2019 tarihleri arasında, Giresun il sınırlarında gerçekleştirilen saha araştırmasından elde edilmiştir. Katılımcıların yanıtlaması için 30'u beşli likert derecelendirme ve 7'si demografik olmak üzere toplam 37 soru yöneltilmiştir. Hipotezlerin test edilmesinde istatistik programı, IBM SPSS 25 kullanılmıştır. Bu araştırmanın sonuçları göstermiştir ki; bireysel ve toplumsal fayda, turizmin faaliyetlerinin gelişmesi, turizmi etkileyen olumlu faktörlerin (ekonomik, sosyal ve kültürel, çevresel) arasında ($p<0,01$) düzeyinde, anlamlı ve pozitif ilişki vardır. Bireysel ve toplumsal faydanın, algılanan olumlu turizm faktörleri ve turizm faaliyetlerinin gelişmesi üzerinde etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, algılanan olumlu turizm faktörleri, turizm faaliyetlerinin gelişmesini etkilemektedir.

ABSTRACT

This study aims to reveal the effect of individual and social benefits on the positive perception of factors affecting tourism and attitude towards the development of tourism activities. The data of the research was obtained from the field research conducted in Giresun province borders between October 8 and November 14, 2019. A total of 37 questions, 30 of which were five-point Likert ratings and 7 were demographic, were asked to answer the participants. The statistics program, IBM SPSS 25, was used to test the hypotheses. The results of this research show that; there is a significant and positive relationship among themselves (economic, social and cultural, environmental) at the level of ($p<0,01$) among them, personal and social benefit, development of tourism activities, positive factors affecting tourism. It is concluded that individual and social benefits affect the perceived positive effects of tourism and the development of tourism activities. In addition, perceived positive tourism factors affect the development of tourism activities.

1. Introduction

The factors, besides economic ones like concretion because of urbanization, the increase in the number of motor vehicles, population density and others affect the preference of recreational areas or tourism areas. Especially, in recent years, it has become a tourism choice to visit historical

buildings, natural beauties, clean air and clean water, or silent and calm places. These tourism preferences also provided economic, environmental, social or cultural changes, in an individual or societal level, to the lives of people living these tourism locations, or potential tourism locations. This change can lead to new formations in tourism

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: kyilmazgenc@gmail.com

Atf/Cite as: Genç, K. Y. & Karadirek, G. (2022). The Mediating Role of Individualistic – Collectivist Culture on the Relationship between Organizational Justice, Job Satisfaction, Organizational Loyalty, Organizational Performance and Organizational Citizenship Behaviour. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 17-27.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

perspectives or perceptions. It can also affect the attitudes or behaviors of the locals in a positive or negative way. In addition, the individual or collective benefit that the tourism region residents will gain from the tourism activities can determine both the perception about the factors affecting tourism and the attitude to develop tourism activities. For example, the social satisfaction can affect the positive or negative perception about tourism. Thus, achieving the results related to the relationship between the individual and social benefit perception and the attitude to advance tourism can support the efficient strategic planning of tourism development.

This study emphasizes that the development of tourism is not a goal; but tourism has positive impacts on society, the environment, and the country. In this framework, the identification of individual perceptions on tourism development, and to put forward the relationship of these perceptions with the positive factors of tourism became a requirement.

2. Conceptual Framework

2.1 Individual and Social Benefit

The economic, social, and environmental sustainability of tourism is a multidimensional activity related with its components (Muresan et al., 2016). The individual and social benefits from the tourism are among the basic factors that affect the perspectives of people to tourism (Shariff, 2005). The social development, the increase in income, advanced agricultural markets (Lepp, 2007), advances in transportation and infrastructure, increase in public services and life standards, job opportunities, accommodation, new probabilities in trade or shopping, increase in the number of entertainment places, and any other elements that contributes to the individual or social interests, and the development of a country can be seen as the benefits of tourism (Shariff, 2005). The related literature includes the findings that, there is a statistically significant and positive relationship between the individual benefits of people who located in touristic regions, and perception of the positive impacts of tourism (Ko and Stewart, 2002: 522). Tourism is a sector that provides job and income opportunities in the future. Accordingly, there is a public support for this sector (Cooke, 1982).

2.2 The Basic Factors of Tourism

There are basic factors of tourism that have positive and negative characteristics. These are economic, social-cultural, and environmental factors that affect the society. Tourism, economic, social and cultural factors shape the relationship between visitors and local societies at touristic destinations (Soares et al., 2021). The economic impact factor of tourism is the set of economic activities to develop local economies (Ko and Stewart, 2002: 521). Accordingly, tourism is an economic factor that creates a new employment source, additional tax and income, foreign currency flow, and the development of infrastructure in the tourism region. It is clear that, the economic benefits are

traditionally related with tourism development (Cooke, 1982: 22). Therefore, tourism is generally perceived as a tool for economic development. This sector provides capabilities as, employment and investment opportunities, tax income, restaurants, accommodation services, natural and cultural attraction centres, festivals and open air entertainment opportunities, which can increase the life quality (Andereck et al., 2005).

The social and cultural impact factor can also stimulate some additional positive and negative developments at the tourism region. Accordingly, the social and cultural dimension of tourism has impacts that contribute the changes in values system of tourism, individual behaviours, family relations, collective life styles, ethical behaviours, creative solutions, traditional ceremonies, and social organizations (Pizam and Milman, 1984). Also, there are some other situations which are socially and culturally affected by tourism. These are the re-stimulation of traditional handicrafts, ceremonies, festivals, the increase in intercultural communication and tolerance, and changes in the traditional culture (Andereck et al., 2005), the increase of population, the problems of traffic and parking area, the increase in the rate of crime and the cost of life, the relationships between the residents of touristic region, and the changes in the life style of local people (McCool and Martin, 1994).

The social impacts of tourism include the rapid development in society, which are related to the target economy, and industry. The cultural impacts consist of the interactions in the social relationships, and art, which focus on long term changes in social norms and standards (Haralambopoulos and Pizam, 1996). The development of tourism results in as changes in the internal or external relationships of the regional residents (Huang and Stewart, 1996: 26). Especially, the close and individual communication atmosphere, that local tourism creates, can change the lifestyles of people living in the tourism region. Accordingly, the social and cultural impact of tourism can change the communication behaviours of tourists and local people, and increase the quality of touristic experiences of local people (Cooke, 1982).

The environmental impact factor of tourism: tourism is generally seen as a clean industry. Yet, tourism activities can result in important environmental damages in fragile conditions. The negative environmental impact of tourism is generally seen in the touristic regions where the environmental conditions are unconsidered in the implementation of local development policies. In these situations, the main focus is on the needs of tourists (Andereck et al., 2005).

The people living in the cities can less feel the physical, environmental or ecologic impacts of tourism, than the people living in rural areas (Gilbert and Clark, 1997).

2.3 The Development of Tourism Activities

The development and sustainability of tourism requires

some important tactics related with local people as to know the thoughts and feelings of the local residents, to interchange information with local residents, to make local people participate the tourism activities, to participate local people to the decisions for tourism, and to make local people feel that they are a party in the tourism related decisions (Özdemir and Kervankıran, 2011). Thus, providing the balance of payments; new activities increasing the income and currency inflow; the stimulation of sectorial activities as entertainment, construction, food & beverage, accommodation; the creation of new employment areas; decreasing the unemployment rates; the investments in infrastructure and transportation sectors (Yıldız, 2011); economic, environmental, social and cultural positive developments demonstrate that the tourism sector is developing. In addition, when the outcomes and costs of tourism sector are compared, it is seen that, the social-economic activities benefit to tourism development (Soares et al, 2021). Accordingly, Soares and colleagues (2021) achieved the result that, the tourism activities economically and positively affect the sector related regions in Spain.

3. Theoretical Background and the Hypothesis

3.1 The Relationships between Individual and Social Benefit and the Positive Impact of Factors Affecting Tourism

The factors as the socio-cultural mind set of tourism region, the historical and natural value of tourism resources, and the economic opportunities affect the tourism perception and thought of people; and this, result in variety in research findings. For example, the developments that the society benefits, the development level of society, the increase in the area of entertainment facilities and green parks are the positive externalities of tourism sector (McCool and Martin, 1994). In connection with this, Platania and Santisi (2016) found that, the awareness of people about the economic benefits has positive impacts on tourism perception and tourism attitude and there is a statistically significant and positive relationship between the general perception on tourism and tourism impact.

The tourism activity is seen as an opportunity for the tourism region (Platania and Santisi, 2016). Again, Liu and Var (1986) identified that tourism activities provide greener park areas and entertainment facilities, and increase the quality of the roads and public facilities, according to the participants of the related survey. Similarly, at a research conducted by Ko and Stewart (2002) in South Korea, the datum about a large and important tourism destination were gathered from the local people, and analysed. Ko and Stewart (2002: 523) achieved the result that, there is a statistically significant and positive relationship between the individual-collective benefit from the tourism, and the perception of positive tourism impacts.

Platania and Santisi (2016) found that, the life satisfaction of town residents is positively associated with their attitude to tourism. Accordingly, life satisfaction of people affects

their individual and economic attitude to tourism. Then, the life satisfaction of individuals living in tourism region is linked with the economic, social, and environmental factors (Platania and Santisi, 2016). In other words, the individual and collective benefit and tourism perspective are statistically significantly and positively associated. The individual economic acquisitions or achievements affect the social and economic perception related with tourism. On the other hand, Jurowsky et al. (1997) identified in their research that, the economic gains do not statistically significantly affect the environmental perception of tourism. A study that was made in Uganda demonstrated that, the society has a positive perspective to tourism activities. The reason for this is, tourism activities provide an income for people by consuming food & beverage, accommodation services, or local handcrafts. Tourism activities increase the agricultural outcome or related income (Lepp, 2007). Besides, employment and education are the strong factors that affect the perceptions of local residents (Bankov et al., 2019). Consequently, many researchers achieved the results that support the social change theory. Accordingly, the local residents are dependent the tourism sector, get high levels of economic gain, and achieved personal benefits make think that, tourism have very positive impacts or outcomes (Andereck et al., 2005). However, the pandemia conditions negatively affected the individual and collective benefit from the tourism sector (Soares et al., 2021).

Then, based on the literature above, it is assumed that, the impacts of tourism will be perceived positively at the regions in which the individual and social benefits originated from the tourism activities will be high. Thus, the following hypotheses are developed:

Hypothesis 1: There is a significant relationship between the individual and social benefit and perceived tourism factors.

Hypothesis 1a: The individual and collective benefits have statistically significant and positive impacts on the perceived economic factors of tourism.

Hypothesis 1b: The individual and collective benefits have statistically significant and positive impacts on the perceived social and cultural impacts of tourism.

Hypothesis 1c: The individual and collective benefits have statistically significant and positive impacts on the perceived environmental impacts of tourism.

3.2 The Relationship between Individual and Collective Benefit and the Development of Tourism Activities

According to the findings of a research that was conducted in an Italian region, the local residents' perceptions on the economic, environmental and socio-cultural impacts, affect the support to the local tourism policies. So, the regional residents who think that tourism has positive impacts or outcomes, are more eager to support tourism development policies (Brida et al., 2014). Moreover, it was found that, the tourism originated income significantly affects the support

to tourism (Jurowski et al., 1997). Besides, the results of a research that was conducted in North Carolina U.S.A demonstrated that, the perception related with the personal gain that regional residents get from tourism is statistically significantly associated with their positive attitude to tourism. There is a strong relationship between the support to tourism activities and the personal gains from it. On the whole, two main reasons result in as the desire to support tourism activities. The cultural dimension that represent women population, art, crafts and the development of art are the positive events that youngsters perceive about social life and services (Wang and Pfister, 2008).

The results of a research revealed that, the unemployed people more strongly support the developments in the tourism regions' infrastructure and attraction sides than the people who are employed. On the whole, the regional residents who think that they have personal gain from tourism activities, support the development of tourism (Sarikaya et al., 2002). Depending on the findings given in the related literature, the following hypothesis, about the relationship between personal and collective benefit and the development of tourism activities, is formed.

Hypothesis 2: There is a statistically significant and positive relationship between individual and collective benefit and the development of tourism activities. The individual and collective benefits have positive impact on the development of tourism activities.

3.3 The Relationship between the Perception that Tourism has Positive Impacts and the Development of Tourism Activities

It is thought that, when society accepts the positive impacts of tourism and embraces it, then the social and institutional support to enlarge tourism activities, will increase. For example, according to the results of a research, the positive perception about the economic outcomes of tourism affects the positive attitude to develop tourism (Haralambopoulos and Pizam, 1996). Also, there are other studies that support the findings of this research. Jurowski and colleagues (1997) stated that, the economic gain related with tourism, is among the reasons for the change in views about tourism. Then, this opinion affects the direct or indirect support to develop tourism (Jurowski et al., 1997). Again, the similar results are achieved in another research. Accordingly, the perceptions about tourism and tourists, the employment in tourism, the aimed awareness about tourism development projects would significantly affect the supports of local residents to tourism (Sarikaya et al., 2002). Ko and Stewart (2002) identified that, there is a statistically significant and positive relationship between the perception about the positive results of tourism and the attitude to develop tourism (Ko and Stewart, 2002). Moreover, there are other researches which reveal the positive relationship between the social and cultural impacts of tourism and the development of tourism. In relation to this, Brunt and Courtney (1999) argued that, the social and cultural impacts of tourism are statistically significantly associated with the development of tourism

(Brunt and Courtney, 1999). Also, Gilbert and Clark (1997) pointed out that, tourism encourages cultural activities and contributes to the restoration of cultural heritage (Gilbert and Clark, 1997).

The culture is at the centre of tourism sector attractions (Zhou & Sotiriadis, 2021). Again, the support of tourism to cultural and creative activities depends on the interaction between culture and tourism (Henche et al., 2020; Zhou & Sotiriadis, 2021). The expenses made for tourism result in as an increase in tourism sector revenues; also, it increases the rate of growth (Cannonier and Burke, 2019).

The relationship between culture and tourism accelerated the researchs in cultural tourism area. It is known that, factors as cultural consumption, the protection of cultural heritage, cultural tourism economy, and creative economy have impacts on the development of cultural tourism (Richards, 2018). Thus, tourism is closely associated with economic development. In the same way, tourism encourages local economic development (Liu et al., 2021).

Consequently, the individuals of different cultures or societies have a general idea on tourism that: tourism has positive impacts. On the other hand, there are some concerns about the impacts of tourism. These concerns differ across the areas. However, tourism is generally an embraced and a well evaluated industry (Andereck et al., 2005). In connection with this, there are some situations that relate regional actors' perceptions with economic, social and cultural benefit. So, it is possible to relate this perceived benefit or gain with the achieved positive perceptions about tourism, and the maintenance of the support to tourism. Then, the individual benefits depending on the positive developments about tourism, and the benefits of local residents support the development of tourism. Again, special policies about tourism should also be supported (Alp, 1992).

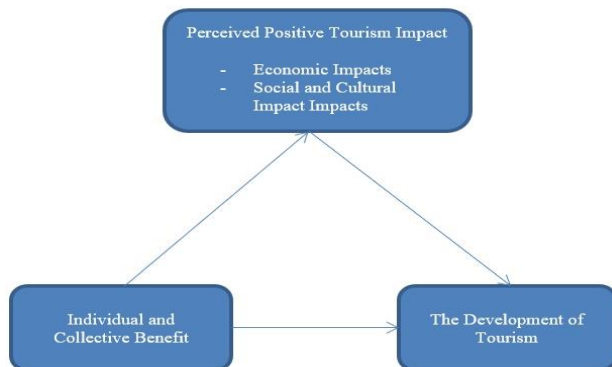
The results of a research demonstrated that, the perceived economic and social impacts of tourism statistically significantly and positively affect the support for natural tourism. By contrast, the perceived environmental impact of tourism does not statistically significantly affect the support to natural tourism (Jurowski et al., 1997). Similarly, at a research conducted in Romania, the perceptions of rural people on the development of tourism was searched; and the factors affecting the development of tourism were analyzed. Accordingly, it was shown that, the local residents see tourism as a factor of development. It was also achieved that, factors as infrastructure, age, gender and education affect the sustainable development of tourism, besides the natural, economic or socio-cultural variables (Muresan et al., 2016). In the same way, the support that is given by local residents to the touristic activities is also linked to their perceptions about economic, environmental, or socio-cultural factors. The positive impacts of these factors increase the level of support given by local residents to tourism (Mohammadi et al., 2010).

Depending on the literature given above, it is assumed

that, when the regional resident perceive the impacts of tourism positive, they will display behaviors and attitudes that support tourism. Therefore, the following hypotheses are proposed:

Hypothesis 3: There is a statistically significant and positive relationship between the perceived tourism factors, and the development of tourism activities.

Hypothesis 3a: The perceived positive economic factor of



tourism has a positive impact on the development of tourism activities.

Hypothesis 3b: The perceived positive social and cultural factor of tourism has a positive impact on the development of tourism activities.

Hypothesis 3c: The perceived positive environmental factor of tourism has a positive impact on the development of tourism factors.

4. Methodology

4.1 The Problem

There are many valuable tourism sources at Giresun province of Turkey which can affect the tourism activities economically, socially, and culturally. These attraction points are historical castles, festivals, streams, rivers, lakes, plateaus, waterfalls, mosques, and the Island of Giresun. These tourist attractions provide both individualistic and collective benefits for the local people. So, this individualistic and collective benefit can directly or indirectly positively affect the positive perception of tourism activities, and the development of tourism activities. Therefore, it is a necessity to identify the local people's perceptions about the tourism activities, and the development of tourism at Giresun province. At this context, the answers of two questions are required:

- Are there the impacts of individualistic and collective gain on the perceptions of tourism activities have positive impact, and the development of tourism activities?
- Does the perception of tourism activities have positive impacts; affect the development of tourism activities?

4.2 The Goal of the Research

The goal of the research is to identify the impacts of individualistic and collective benefit on the positive perception of the factors affecting tourism, and the attitude about the development of tourism activities.

4.3 The Importance of the Research

The natural touristic characteristics of the provinces of Eastern Black Sea, increased the interests to the tourist attractions (The Environmental Situation Report of Giresun Province in 2015, 2016). The change in the tourism perspective of Giresun increased the demand for entertainment tourism, and plateau tourism. These developments required the increase of tourism investments (Başer, 2019). The Giresun province, which has valuable tourism related resources, is affected by positively by the tourism activities in recent years (Akgün, 2016). The plateaus, historical buildings and heritage; natural beauties; lakes, waterfalls, green bushy forests are the main resources for the development of tourism in Giresun province. Some natural beauties (the plateaus, waterfalls, and lakes etc.) are the following: Kümbet Plateau, Paşakonağı Plateau, Gölyanı Plateau, Görele Sıdağı Plateau, Karagöl Mountains and Plateau, Kulakkaya Plateau, Bektaş Plateau, Kuzualan Waterfall, the Blue Lake, Giresun Island, the Seven Mills Nature Park, and the Tepesidelik Ponor. Furthermore, these are the examples of some historical buildings (castles, churches, monasteries, museums, mosques, masjids, shrines, khans) located in Giresun province: Giresun Castle, Tirebolu Castle, Espiye Andoz Castle, Giresun Museum (Gogora Church), Bedrama Castle, Şebinkarahisar Castle, Kuşluhan Castle, Tirebolu Saint Jean Castle, Çakrak Church, Licese Church, Asarcık Church, Göynük Church, Kaledere Church, Şadı Church, Acısu Kaya Church, Giresun Meryem Ana Monastery, Atatürk House and Museum, Hacı Mikat Mosque, Hacı Hüseyin Mosque, Fahrettin Behramşah Mosque, Kurşunlu Mosque, Sarayburnu Mosque, Taş Masjit, Seyyid Vakkas Shrine, Hacı Hasan Shrine, and Taş Khans. In addition, these are some of the local festivals of Giresun province: Aksu Festival, Görele Kemancha and Horom Festival, Kuşdili/Whistle Festival, Çamoluk Honey Festival, Dried Beans Festival, Ören (Corn) Graham Flour Halvah Festival, Otu Migration Festival, And Tamzara Weaving Defiling. Consequently, it is important to know; how the tourism related resources are perceived by the residents of Giresun province; and the impact of this perception on the development of tourism activities.

4.4 The Conceptual Model

Figure 1. The Conceptual Model

4.5 Data Collection Tool

The data of the research was obtained with the survey forms "Individualistic and Collective Benefit; Perceived Positive Tourism Factors; and The Development of Tourism". The

scale of ‘individualistic and collective benefit was taken from the study of Shariff (2005); the scale of ‘the perceived positive tourism impacts’ was taken from the study of Ko and Stewart (2002), and ‘the development of tourism’ scale was taken from the study of McGehee and Andereck (2004). In relation to this, the survey was conducted with face-to-face meetings. Accordingly, the data was collected between the dates of October 8th, 2019 and November 14th, 2019. The data was obtained especially the intensely populated areas of Giresun province.

4.6 The Universe and the Sample

The universe of this research is the residents of Giresun province. Accordingly, the 449 individuals that accept to answer the questions formed the sample. Moreover, because of the factors of time and financial costs, the simple sampling was used in the research. Again, the size of the sample was determined due to the designed multivariate analyses. For example, when the conditions of; 0.50 factor loads (Gürbüz and Şahin, 2018), the rate of the sample when compared with the observed variables (Şimşek, 2007), the size of this sample is above the minimum level that a research requires ($n=449$). The demographic characteristics of respondents are given below (Table 1).

4.7 Reliability and Validity

The reliability Cronbach Alpha coefficient of the data collection tool before the factor analyses is $\alpha = .887$. So, this value is very high, and adequate for internal reliability (Kalaycı, 2010: 405). Furthermore, the commentary factor analyses simultaneously. The variables those have Eigenvalues over 1 (one) are accepted as the factors. Then, a five-factor model was identified with the Eigenvalue statistics method that explains 53% of the total variance. Again, after the factor analyses, the six items (6, 8, 9, 10, 23, and 24) that have variances below 50% were excluded from the process of hypothesis testing. Besides, the Cronbach Alpha (α) reliability coefficients of five factors were calculated separately, and shown at Table 2:

Table 1. Demographic Characteristics ($n=449$)

<i>Gender</i>	<i>f</i>	<i>%</i>	<i>Occupation</i>	<i>f</i>	<i>%</i>
Women	188	41.9	Worker	96	21.4
Men	261	58.1	Officer	99	22.0
Total	449	100	Self-employment	91	20.3
<i>Marital Status</i>	<i>f</i>	<i>%</i>	Retired	47	10.5
Married	192	42.8	Student	78	17.4
Single	257	57.2	Housewife	38	8.5
Total	449	100	Total	449	100
<i>Income Level</i>	<i>f</i>	<i>%</i>	<i>Age Range</i>	<i>f</i>	<i>%</i>
2100 ₺ below	132	29.4	18-25	114	25.4
2100-3000 ₺	121	26.9	26-33	126	28.1
3001-4000 ₺	90	20.0	34-41	102	22.7
4001-5000 ₺	60	13.4	42-49	58	12.9
5000 ₺ above	46	10.2	50 and above	49	10.9
Total	449	100	Total	449	100
<i>Basic Factor that Attracts Tourists</i>	<i>f</i>	<i>%</i>	<i>Level of Education</i>	<i>f</i>	<i>%</i>
Plateaus	185	41.2	Primary education	48	10.7
Historical buildings	142	31.6	Secondary education	181	40.3
Lakes and waterfalls	83	18.5	College	113	25.2
Natural beauties	33	7.3	Bachelor's	93	20.7
Other	6	1.3	Post graduate	14	3.1
Total	449	100	Total	449	100

Table 2. The Results of the Factor Analyses

Social and Cultural Factors (F1)	Factor Loads	Eigenvalue	Explained Variance (%)	Cronbach Alpha (α)
17	0.634	6.476	26.985	.73
16	0.599			
18	0.594			
7	0.567			
15	0.554			
The Development of Cultural Activities (F2)				
27	0.735	1.693	7.053	.75
30	0.653			
29	0.639			
26	0.623			
25	0.601			
28	0.582			
Individualistic and Collective Benefit (F3)				
1	0.733	1.643	6.844	.75
2	0.653			
4	0.632			
3	0.606			
5	0.573			
Environmental Factors (F4)				
21	0.740	1.388	5.783	.72
24	0.718			
19	0.645			
20	0.617			
Economic Factors (F5)				
12	0.756	1.345	5.603	.68
13	0.704			
14	0.570			
11	0.528			
Explained Total Variance (%): 53				
Kaiser-Meyer-Olkin Value (KMO): .870				
Cronbach Alpha (α) Value: .877				
Bartlett test: 3138.072 p=0.00<0,05				

5. The Findings of the Research

The correlation and regression analyses were realized, respectively, to test the conceptual model and the hypothesis.

5.1 The Results of the Correlation Analyses

The relationships between the factors were analysed with Pearson Correlation, and the results are given at Table 3.

As it is shown at Table 3, it was found that, there are statistically significant relationships between all of the factors (p<0.01). Moreover, the strongest relationship is between the positive social and cultural factors of tourism, and the social benefit.

Table 3. The Results of the Correlation Analyses

	Mean	Standard Deviation	F1	F2	F3	F4	F5
F1: Social and Cultural Factors	4.2272	0.56305	1				
F2: The Development of Tourism Activities	4.1656	0.58487	.442**	1			
F3: Individualistic and Collective Benefit	4.2704	0.59284	.481**	.399**	1		
F4: Environmental Factors	4.0323	0.69119	.416**	.432**	.411**	1	
F5: Economic Factors	4.1019	0.62124	.460**	.429**	.374**	.360**	1

Note: ** shows p<0.01

5.2 The Results of the Regression Analyses

The simple and multiple regression analyses methods were used to test the hypotheses. Besides, the enter method was used in the regression analyses. Also, the multiple linear regression analyses method was chosen to identify the impact levels of ‘individualistic and collective benefit’, and ‘the positive economic, social, cultural, and environmental’ factors on the attitude about the development of tourism activities. In relation to this, the following values are used: (R²), shows the proportion of explained change by the independent variable or variables, that occurs in the dependent variable; F test, demonstrates whether the regression model is significant or not; B, indicates the coefficients of regression equation; and β: Beta, shows the relationship between the dependent and independent variables (Gürbüz and Şahin, 2018).

Table 4. Findings of Simple Linear Regression Analyses on the Positive Factors Affecting Tourism

Dependent Variable	B	Standard Error	Beta (β)	t	p	
Economic Factors	Constant	2.426	0.198		12.246	0.000
	Individualistic and Collective Benefit	0.392	0.046	0.374	8.537	0.000
	R ² value: 0.14		F test value= 72.887			
	Durbin-Watson value: 1.944		Model p=0.000<0.05			
Social and Cultural Values	Constant	2.277	0.170		13.410	0.000
	Individualistic and Collective Benefit	0.457	0.039	0.481	11.593	0.000
	R ² value: 0.231		F test value= 134.406			
	Durbin-Watson value: 1.838		Model p=0.000<0.05			
Environmental values	Constant	1.984	0.217		9.155	0.000
	Individualistic and Collective Benefit	0.480	0.050	0.411	9.544	0.000

R^2 value: 0.17	F test value= 91.085
Durbin-Watson value: 1.720	Model
$p=0.000<0.05$	

The results of simple linear regression analyses on the dependent and independent variables are shown at Table 4. It can be seen from the table that, the individualistic and collective benefit variable has significant impact on the economic, social and cultural factors that are affected by tourism. These are the main factors that are affected by tourism. According to the results of three independent regression models, one unit increase in the individualistic and collective benefit creates significant changes or variation on the following factors are affected by tourism,

respectively: economic factor, ($\beta=.374$; $p<0.001$); social and cultural factor, ($\beta=.48$; $p<0.001$); environmental factor, ($\beta=.411$; $p<0.001$). Thus, Hypothesis 1, Hypothesis 1_a, Hypothesis 1_b, and Hypothesis 1_c are accepted.

The results of multiple regression analyses on the development of tourism are given at Table 5. Accordingly, one unit increase or decrease in all of the independent variables, or in individualistic and collective benefit ($\beta=.139$; $p<0.05$), economic factors ($\beta=.212$; $p<0.001$), social and cultural factors ($\beta=.186$; $p<0.001$), environmental factors ($\beta=.221$; $p<0.001$) result in a significant change in the development of tourism activities. Hence, Hypothesis 2, Hypothesis 3, Hypothesis 3_a, Hypothesis 3_b, and Hypothesis 3_c are accepted.

Table 5. The Findings of Multiple Linear Regression Analyses on the Development of Tourism Activities

	<i>B</i>	<i>Standard Error</i>	<i>Beta (β)</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
Constant	1.192	0.210		5.687	0.000
Individualistic and Collective Benefit	0.137	0.046	0.139	2.980	0.003
Economic Factors	0.199	0.043	0.212	4.653	0.000
Social and Cultural Factors	0.193	0.050	0.186	3.834	0.000
Environmental Factors	0.187	0.038	0.221	4.905	0.000
$R^2= .324$	F test value= 53.188				
Durbin-Watson value: 1.720	Model $p=0.000<0.05$				

6. Discussion and Conclusion

The sample of the research includes women (41.9%) and men (58.1%), who are married (42.8%), and single (57.2%). Again, the range of income level changes mostly between low and middle level (76.3%). Accordingly, this situation can be explained on the number of participants living in rural areas with the proportion of occupational groups. For example, the groups of students, housewife, workers, and retirees represent 58% of the total sample. Moreover, the highest age group proportion is 28.1%, which represents the age group between 33 and 36. Again, the highest proportion of the group according to the education criteria is the secondary school – high school graduates (40.3%). Furthermore, the basic factor that makes Giresun province attractive for tourists are found to be the existence of plateaus (41.2%), and the historical buildings (31.6%).

The data set of the research was analysed with methods of correlation, and regression. Depending on the results of data set analyses, there is a statistically significant and positive relationship between the benefits of local resident from the tourism activities, and the three factors (economic, social, and cultural) that the tourism activities have positive impacts on ($p<0.01$). In other words, the individualistic and collective benefit affects these three factors statistically significantly.

In the frame of the research, some factors that can have possible relationships with the development of tourism activities are analyzed. Accordingly, the data analyses showed that, there is a statistically significant and positive relationship between the development of tourism activities; and individual and collective benefit and the three dimensions (economic, social, and cultural) of tourism's positive impact. Moreover, the relationship between the development of tourism activities and cultural factors is the strongest significant relationship. The multi regression analyses results those are at table 5 indicate that, one unit increase or decrease in individualistic and collective benefit ($\beta=.139$; $p<0.05$), economic factors ($\beta=.212$; $p<0.001$), social and cultural factors ($\beta=.186$; $p<0.001$), and environmental factors ($\beta=.221$; $p<0.001$) results in a significant change (increase or decrease) in the development of tourism activities. Consequently, as a basic result of this research, the individualistic and collective benefits of local residents from tourism activities have statistically significant and positive impacts on the positive impacts of tourism, and the development of tourism activities. In addition, the factors that affect tourism positively, also affect the attitude for the development of tourism. The findings of this research are supported by some researches in the literature (For example: Brunt and Courtney, 1999; Haralambopoulos and Pizam, 1996; Henche et al., 2020;

Jurowski et al., 1997; Ko and Stewart, 2002; Muresan et al., 2016 Soares et al., 2021).

The basic mission of tourism policies and strategies should focus on increasing the economic, social, and cultural impacts of tourism to a more positive level, and also increasing the individualistic and collective benefit to the maximum level. Thus, the development of tourism activities can achieve more individual or collective support. So, new opportunities should be created to increase the level of public participation to the tourism activities. As a result, local residents can feel themselves more economically secure.

The public institutions and the private sector investors should set up strong communication with local residents to increase the social and cultural impacts of tourism and decreasing the negative consequences of tourism. Besides, the tourism related perspectives, and awareness of local people should also be understood. More than that, the collaborative approaches of regional parties might benefit to all of the stakeholders socially, culturally, environmentally, and more important than all, economically, too. In addition, informing people about tourism; especially, increasing the perception that tourism has negative environmental, social, and cultural impacts, would make it possible to provide increased public support for tourism. Again, increasing the volume of sustainable tourism activities for the liveliness of tourism regions might prevent the seasonal migration to the cities from these areas. Also, these developments can support the SME's financially by increasing the number of customers. Finally, setting up detailed awareness campaigns, informing the local residents periodically, and measuring the perception of tourism might provide the sustainability of tourism industry.

References

- Akgün, A. (2016). *Giresun ilinin turizm potansiyelinin belirlenmesi, yerel Halk ve sektör temsilcilerinin algısı üzerine bir araştırma*. Masters Dissertation. Nevşehir: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi.
- Andereck, K., Valentine, K., Knopf, R. and Vogt, C. (2005). Residents' perceptions of community tourism impacts. *Annals of Tourism Research*, 32(4), 1056–1076.
- Ap, J. (1992). Residents' perceptions on tourism impacts. *Annals of Tourism Research*, 19, 665-690.
- Ap, J. and Crompton, J. (1998). Developing and testing a tourism impact scale. *Journal of Travel Research*, 37, 120-130.
- Başer, V. (2019). Yaylalardaki arazi kullanım değişiminin coğrafi bilgi sistemi ile analizi: Giresun örneği. *BEÜ Fen Bilimleri Dergisi*, 8(1), 167-175.
- Brankov, J., Glavonjić, T., Pešić, A., Petrović, M. and Tretiakova, T. (2019). Residents' perceptions of tourism impact on community in national parks in Serbia. *European Countryside*, 11(1), 124-142.
- Brida, J., Disegna, M. and Osti, L. (2014). Residents' perceptions of tourism impacts and attitudes towards tourism policies. *Tourismos: An International Multidisciplinary Journal of Tourism*, 9(1), 37-71.
- Brunt, P. and Courtney, P. (1999). Host perceptions of sociocultural impacts. *Annals of Tourism Research*, 26(3), 493-515.
- Cannonier, C., & Burke, M. (2019). The economic growth impact of tourism in Small Island Developing States—evidence from the Caribbean. *Tourism Economics*, 25(1), 85-108.
- Cooke, K. (1982). Guidelines for socially appropriate tourism development in British Columbia. *Journal of Travel Research*, 21(1), 22–28.
- Gilbert, D. and Clark, M. (1997). An exploratory examination of urban tourism impact, with reference to residents attitudes in the cities of Canterbury and Guildford. *Cities*, 14(6), 343-352.
- Giresun İli 2015 Yılı Çevre Durum Raporu. (2016). Giresun: T.C. Giresun Valiliği Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü.
- Gürbüz, S. and Şahin, F. (2018). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri felsefe-yöntem-analiz*, Ankara: Seçkin Akademik ve Mesleki Yayınlar.
- Haralambopoulos, N. and Pizam, A. (1996). Perceived impacts of tourism: the case of Samos. *Annals of Tourism Research*, 23(3), 503-526.
- Henche, B., Salvaj, E., & Cuesta-Valiño, P. (2020). A Sustainable Management Model for Cultural Creative Tourism Ecosystems. *Sustainability*, 12(22), 1-21.
- Huang, Y. H. and Stewart, W. (1996). Rural tourism development: shifting basis of community solidarity. *Journal of Travel Research*, 36(4), 26-31.
- Jurowski, C., Uysal, M. and Williams, D. (1997). A theoretical analysis of host community resident reactions to tourism. *Journal of Travel Research*, 36(2), 3-11.
- Kalaycı, Ş. (2010). *SPSS Uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Ko, D.-W. and Stewart, W. (2002). A structural equation model of residents' attitudes for tourism development. *Tourism Management*, 23 (5), 521-530.
- Lepp, A. (2007). Residents' attitudes towards tourism in Bigodi Village, Uganda. *Tourism Management*, 28, 876-885.
- Liu, H., Xiao, Y., Wang, B., & Wu, D. (2021). Effects of tourism development on economic growth: An empirical study of China based on both static and dynamic spatial Durbin models. *Tourism Economics*, 20(10), 1-26.
- Liu, J. and Var, T. (1986). Resident attitudes toward tourism impacts in Hawaii. *Annals of Tourism Research*, 13(2), 193-214.

- Maslach, C. and Jackson, S. (1981). The measurement of experienced burnout. *Journal of Occupational Behaviour*, 2, 99-113.
- McCool, S. and Martin, S. (1994). Community attachment and attitudes toward tourism development. *Journal of Travel Research*, 32(3), 29-34.
- McGehee, N. and Andereck, K. (2004). Factors predicting rural residents' support of tourism. *Journal of Travel Research*, 43, 131-140.
- Mohammadi, M., Khalifah, Z. and Hosseini, H. (2010). Local people perceptions toward social, economic and environmental impacts of tourism in Kermanshah (Iran). *Asian Social Science*, 6(11), 220-225.
- Muresan, I., Oroian, C., Harun, R., Arion, F., Porutiu, A., Chiciudean, G. O, Todea, A. and Lile, R. (2016). Local residents' attitude toward sustainable rural tourism development. *Sustainability*, 8(1). 1-14.
- Özdemir, M. and Kervankıran, İ. (2011). Turizm ve turizmin etkileri konusunda yerel halkın yaklaşımlarının belirlenmesi: Afyonkarahisar örneği. *Marmara Coğrafya Dergisi*, 24, 1-25.
- Pizam, A. and Milman, A. (1984). The social impacts of tourism. *UNEP Industry and Environment*, 7(1), 11-14.
- Platania, S. and Santisi, G. (2016), The Evaluation of the Impact of Tourism on Residents: The Case of Taormina. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 7(2), 88-97.
- Richards, G. (2018). Cultural tourism: A review of recent research and trends. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 36, 12-21.
- Shariff, N. (2005). Development of a resident attitude scale toward tourism in Langkawi: comparing eastern and western contexts. *ASEAN Journal on Hospitality and Tourism*, 4, 103-113.
- Sırakaya, E., Teye, V. and Sönmez, S. (2002). Understanding residents' support for tourism development in the Central Region of Ghana. *Journal of Travel Research*, 41, 57-67.
- Soares, J.-R.-R., Casado-Claro, M.-F., Lezcano-González, M.-E., Sánchez-Fernández, M.-D., Gabriel, L.-P.-M.-C., & Abril-Sellarés, M. (2021). The Role of the Local Host Community's Involvement in the Development of Tourism: A Case Study of the Residents' Perceptions toward Tourism on the Route of Santiago de Compostela (Spain). *Sustainability*, 13(17), 1-24.
- Şimşek, Ö. (2007). *Yapısal eşitlik modellemesine giriş temel ilkeler ve LISREL Uygulamaları*. Ankara: Ekinoks.
- Wang, Y. and Pfister, R. (2008). Residents attitudes toward tourism and perceived personal benefits in a rural community. *Journal of Travel Research*, 47(1), 84-93.
- Yıldız, Z. (2011). Turizmin sektörünün gelişimi ve istihdam üzerindeki etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 3(5), 54-71.
- Zhou, C., & Sotiriadis, M. (2021). Exploring and Evaluating the Impact of ICTs on Culture and Tourism Industries' Convergence: Evidence from China. *Sustainability*, 13(21), 1-18.

Appendix 1. Survey Form

1	The tourism activities contribute the development of highways.
2	Tourism develops the public services.
3	Tourism increases revenues.
4	Tourism increases life standards.
5	Tourism activities develop social life.
6	Tourism activities create attractive jobs.
7	Tourism activities increase the shopping probabilities.
8	Increasing the tax would develop the tourism related infrastructure.
9	Tourism activities would have an important role in the development of economy.
10	Tourism activities would fasten economic development; increase investments, and strengthen the infrastructure.
11	Tourism increases job opportunities.
12	Tourism activities increase the income, and life standards.
13	Tourism activities increase the general tax revenues of a town or a city.
14	Tourism activities increase the life quality.
15	Tourism activities increase the number of entertainment facilities; and facilitate to get the entertainment services.
16	Tourism activities increase the tolerance level to other cultures or societies.
17	Tourism activities increase the demand level to historical elements and cultural activities.
18	Tourism activities encourage and support the diversity of cultural activities.
19	Tourism activities increase the service level of security, and precautions against fire.
20	Tourism activities provide environmental protection, and better views for related areas.
21	Tourism activities increase the basic life infrastructure (For example, the protection of health water resources; the development of electricity, and telephone services; and access to these services).
22	Tourism activities contribute the development of public service facilities (For example: The development of pedestrian roads; regular traffic flow; increased qualities of urban areas).
23	Tourism can be one of the most important sectors for social wealth.
24	The development of tourism sector might contribute to the social development.
25	Tourism activities can have an key role on the development of society, or the economy.
26	I proud of tourists' visit to my country, and my town, to learn my culture.
27	It makes me happy that the tourism sector will have a vital role for this society.
28	Tourism sector presents a guarantee and hope for the future of this society.
29	The Tourism Ministry or local tourism authority should work more to develop tourism in this area.
30	I support the construction of new tourism facilities that will attract new tourists.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Cumhuriyet Döneminde Savunma Harcamaları ve Çevre Kirliliği İlişkisi Üzerine Bir İnceleme

An Investigation on the relationship between Defense Expenditures and Environmental Pollution in Turkey

Fatma Erdoğan^{a*}

^a Dr., Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 59100, Tekirdağ/Türkiye
ORCID: 0000-0003-2218-7315

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 30 Ağustos 2022

Düzeltilme tarihi: 15 Eylül 2022

Kabul tarihi: 21 Eylül 2022

Anahtar Kelimeler:

Türkiye

Cumhuriyet dönemi

Savunma Harcamaları

Çevre Kirliliği

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Aug 30, 2022

Received in revised form: Sep 15, 2022

Accepted: Sep 21, 2022

Keywords:

Türkiye

Republic Period

Defense Expenditures

Environmental pollution

ÖZ

Tarih boyunca ulusal güvenliğin temin edilmesi bütün ülkelerinin temel öncelikleri arasında yer almıştır. Ülkeler, sahip oldukları kaynaklar ölçüsünde kamu gelirlerinin bir kısmını savunma harcamalarına aktarmak zorundadırlar. Ancak savunma harcamalarının artışı, beraberinde bazı istenmeyen sonuçlar doğurabilir. Çevre sorunlarının artması söz konusu sorunlardan birisidir. Bu çalışma, Türkiye Cumhuriyeti'nde savunma harcamaları ile çevresel kalite arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Çalışmada ARDL yönteminden yararlanılmış ve Türkiye özelinde 1953 ile 2019 dönemine ait veriler kullanılmıştır. Elde edilen bulgulara göre değişkenler arasındaki eşbütünlük ilişkisi sınır testi ile incelenmiş ve uzun dönemli ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Uzun dönem model sonuçlarına göre savunma harcamaları ile karbon emisyonu arasında anlamlı bir ilişki bulunmazken, hata düzeltme modeli sonuçları kısa dönemde karbon emisyonunun savunma harcamalarından etkilendiğini ortaya koymaktadır. Bu sonuca göre savunma harcamaları artırılırken, çevresel kaliteyi artırıcı teknolojilerin geliştirilmesine yönelik tedbirler de alınmalıdır.

ABSTRACT

Ensuring national security has been among the main priorities of all countries throughout history. Countries have to allocate some part of their public revenues to defense expenditures depending on the resources they have. Nevertheless, the increase in defense expenditures causes some unexpected outcomes. Increasing environmental problems is one of these problems. This study examines the relationship between defense expenditures and environmental quality for the Republic of Turkey. The ARDL method was used in the study and the data for the period between 1953 and 2019 in Turkey were employed. In the study, the cointegration relationship between the variables was examined with the boundary test and it was determined that there was a long-term relationship. While there is no significant relationship between defense expenditures and carbon emissions according to long-term model results, error correction model results revealed that carbon emissions are affected by defense expenditures in the short term. Based on these findings it can be concluded that while increasing defense expenditures, measures should be taken to develop technologies that increase environmental quality.

1. Giriş

İnsanlığın öncelikli gereksinimlerinden biri olan güvenlik, insanlık tarihiyle eşit bir geçmişe sahiptir. Tarihin unutmadığı ve saygı ile anımsadığı savaşçı kahramanlar ile mitoloji, destan ve hikaye gibi edebi kaynaklarda yer alan savaşçı kahramanların varlığına duyulan saygı ve onlara

atfedilen kutsallığın arka planında güven, korunma ve savunma ihtiyacının olduğunu söylemek mümkündür. Devletlerin de insanlar gibi korunma ihtiyacı vardır. Tarihe bakıldığında zaman hemen hemen bütün ülkeler güvenliklerini sağlamak adına sürekli bir savaş halinde olmuştur. Ülkelerin kendilerini hem iç hem de dış tehlikelere karşı muhafaza edebilmesi güvenlik ve savunma ihtiyacını ortaya

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: fatima.erdogan88@gmail.com

Atf/Cite as: Erdoğan, F. (2022). Cumhuriyet Döneminde Savunma Harcamaları ve Çevre Kirliliği İlişkisi Üzerine Bir İnceleme. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 28-37.

çıkarmıştır. Bu ihtiyaç doğrultusunda savunma harcamaları ortaya çıkmış ve bu harcamaları gidermek üzere savunma sanayileri kurulmuştur.

Cumhuriyet kurulduğunda iktisadi, sosyal ve siyasi hayatın gelişimine yönelik ciddi çabalar ortaya konmaya çalışılmıştır. Cumhuriyet tarihi boyunca özel sektörün zayıf olduğu alanlarda iktisadi devlet teşekkülleri kurulmuş ve iktisadi kalkınma ile iktisadi büyümenin artırılması amaçlanmıştır. İktisadi büyüme ve kalkınmaya yönelik politikalar uygulanırken, jeopolitik konumumuz nedeniyle savunma gücümüzün artırılmasına yönelik tedbirler de hiçbir zaman ihmal edilmemiştir. Cumhuriyet tarihindeki bütün iktidarlar döneminde kamu gelirlerinin kayda değer bir bölümü savunma sanayimizin geliştirilmesine ve ordumuzun güçlendirilmesine harcanmıştır.

Mustafa Kemal Atatürk'ün Cumhuriyeti kurarken "Yurtta Sulh, Cihanda Sulh" ilkesiyle iç ve dış politika ile ilgili görüşüne şahit olmaktayız. Yurtta Sulh: toplum yaşamındaki nizamı, halkın devlete olan güvenini ve devletin de halka olan güvenlik ve otoriteyi temin etmesini ifade etmektedir. Cihanda sulh ise uluslararası münasebetlerde güç kullanımı ve güç tehdidi yerine uluslararası anlaşmazlıkların barışçıl yöntemlerle çözümlenmesini ifade etmektedir (Eroğlu, 1985:717).

Savunma harcamalarının artması ve savunma sanayilerinin gelişimi, modern teknolojinin transferi ya da geliştirilmesi anlamına da gelmektedir. Bu alandaki teknolojik gelişmeler, diğer sektörleri de pozitif yönde etkileyerek inovatif kapasitenin artmasına yol açmaktadır. Savunma harcamaları sadece tehdit algısı ve ulusal savunma amacıyla gerçekleştirilmemekte, aynı zamanda küresel ve bölgesel barışın tesis edilmesi amacı da güdülmektedir. Bütün bu olumlu amaçlara ve pozitif katkılarına rağmen savunma harcamalarının negatif dışsallıklar barındırdığını da ifade etmek gerekmektedir. Savunma harcamalarının en önemli maliyetlerinden birisi çevre kirliliğinin artmasıdır. Çevre kirliliğindeki artış, sürdürülebilir büyüme ve kalkınma tartışmalarının odağında yer alan bir konudur. Çevresel kalitenin iyileştirilmesi nispetinde sürdürülebilir büyüme ve kalkınmadan söz edilebilir. Sürdürülebilirlik ilkesi göz ardı edildiğinde artan çevresel tahribat orta-uzun dönemde iktisadi büyümenin önündeki en büyük engellerden birisi olacaktır. Dolayısıyla büyük ekonomilerin iktisadi kalkınma politikalarını kurgularken mutlak surette minimum çevre maliyetlerini esas almaları oldukça önemlidir. Askeri harcamaların çevresel kalite üzerindeki etkilerini geniş bir perspektifle değerlendirmek gerekmektedir. Her şeyden önce savunma faaliyetleri ve askeri operasyonlar kayda değer düzeyde enerji tüketimini zorunlu kılmaktadır. Askeri operasyonlar, her türlü araç ve gerecin kullanımı, askeri tatbikatlar, askeri silahların geliştirilmesi ve test edilmesi, araştırma geliştirme faaliyetleri, askeri araç ve gereçlerin bakım ve onarımı, askeri alt yapı yatırımları enerji tüketimiyle gerçekleştirilebilmektedir. Bununla beraber askeri personelin ve her türlü askeri alanın ulaşım, konut ve eğitim faaliyetleri de ancak enerji tüketimiyle

gerçekleştirilebilmektedir (Gökmenoğlu vd. 2021; 987). Çevresel sorunların artarak küresel ısınma ve iklim değişikliği sorununun somut etkileri fark edildiği günden itibaren ulusal, bölgesel ve küresel düzeyde çevre kirliliğini azaltıcı politikalar uygulanmaya çalışılmaktadır.

Bu gelişmelere paralel olarak Türkiye'de de çevresel kalitenin iyileştirilmesine yönelik tedbirler alınmaktadır. Çevresel kaliteyi arttırmaya yönelik tedbirlerden söz ederken üzerinde durulması gereken en önemli noktalardan birisi, çevre sorunlarına yol açan nedenlerin ortaya konmasıdır. Çevre sorunlarına yol açan nedenlerin ortaya konması, politika tedbirlerinin dayanaklarının daha sağlam olması anlamına gelmektedir. Bu çalışmada, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşundan günümüze savunma harcamalarının çevresel kalite üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. Çalışmada ARDL yönteminden yararlanılmış ve Türkiye özelinde 1953 ile 2019 dönemine ilişkin veriler kullanılmıştır. Analiz döneminin belirlenmesinde verilere uygun dönem esas alınmıştır. Savunma harcamalarının çevresel kalite üzerindeki etkisini araştıran çalışmaların sayısı çok fazla değildir. Konuyu Türkiye ekonomisi için araştıran çalışmaların sayısı daha da azdır. Türkiye'de savunma harcamalarının çevresel kalite üzerindeki etkilerini araştıran çalışmaların sayıca az olması bu çalışmanın literatüre katkı açısından önemini arttıran bir husustur. Ele alınan dönem, tercih edilen yöntem ve örneklem gibi noktalar dikkate alındığında bu çalışmanın farklılığı ortaya çıkmaktadır.

Çalışma üç bölümden meydana gelmektedir. Birinci bölümde, ilgili literatür bulguları özetlenmiştir. İkinci bölümde, ekonometrik analiz ve elde edilen bulgular yer almaktadır. Üçüncü bölümde, sonuçlar özetlenmiş ve politika tedbirleri önerilmiştir.

2. Literatür Araştırması

Literatür araştırması üç alt başlık altında özetlenmiştir. Birinci alt başlıkta enerji tüketimi çevre ilişkisi, ikinci alt başlıkta savunma harcamaları iktisadi büyüme ilişkisi, üçüncü alt başlıkta savunma harcamaları çevresel kalite ilişkisi üzerinde durulacaktır.

1.1. Enerji Tüketimi-Çevre İlişkisi

Kesbiç & Bozduman (2021), Türkiye'nin 1998-2017 dönemlerine ait veriler kullanılarak sektörel bazdaki enerji tüketiminin çevre kirliliği üzerindeki etkisi incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar, sektör bazında enerji tüketimi ile çevre kirliliği arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığını göstermiştir. Panel nedensellik sonuçları ise enerji tüketimi ve çevre kirliliği arasında tek yönlü bir nedensellik ilişkisini göstermiştir. Başka bir ifadeyle sektörel bazdaki enerji tüketiminde meydana gelen artış CO2 salınımının artmasına neden olarak çevre kirliliğine yol açmaktadır.

Chontanawat (2020), 1971- 2015 yılları aralığında ASEAN ülkeleri için enerji tüketimi karbon emisyonu hasıla arasındaki ilişkiyi açıklamışlardır. Elde edilen sonuçlara

göre enerji tüketimi ve hasıla karbon emisyonu ile ilişkilidir.

Dam (2018), çalışmada AB ülkelerinin 2000-2015 dönemine ait verileri ekonomik büyüme ve enerji tüketiminin çevre kirliliği ile ilişkisini araştırmak için kullanılmıştır. Çalışmada enerji tüketiminin çevre üzerindeki etkisi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çetin & Yüksel (2018), 1960-2014 yılları arasında Türkiye ekonomisinde Çevresel Kuznets Eğrisi (ÇKE) hipotezi bağlamında enerji tüketiminin karbon emisyonu üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre değişkenlerin birinci farkında durağan ve eşbütünleşik olduğu ortaya konmuştur. Elde edilen sonuçlar aynı zamanda enerji tüketiminin karbon emisyonunu artırdığı görülmektedir.

Al-Mulali & Sab (2018), 1990-2008 dönemi için Ortadoğu ülkelerinde elektrik tüketiminin çevre üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Elde edilen sonuçları CO2 emisyonu ve elektrik tüketimi ile iktisadi büyüme arasında uzun dönemli ilişki vardır. Öte yandan bu değişkenler arasında çift yönlü nedensel ilişki bulunmaktadır.

Alper & Alper (2017), 1985-2014 dönemini kapsayan yıllık verilerle Türkiye’de karbondioksit emisyonu, ekonomik büyüme ve ham petrol tüketimi ilişkisi araştırılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre ekonomik büyüme ve enerji tüketimi uzun dönemde çevre kirliliğini arttırırken, ekonomik büyümenin, enerji tüketimine göre çevreye daha çok zarar verdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Özkan & Erdemli (2017), çalışma kapsamında Türkiye ile 8 sınır komşusu ülkeyi ele almışlardır. Bu amaçla veri seti 2000-2013 yılları arasında seçilmiştir. Panel veri yöntemiyle söz konusu ülkelerde Çevresel Kuznets Eğrisinin geçerliliği, enerji tüketimi ile çevre kirliliği arasındaki ilişki araştırılmıştır. Çalışma sonucunda enerji tüketimiyle ilgili CO2 arasında uzun dönemde pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Lee & Yoo (2016a), 1971-2007 dönemi için Meksika’da enerji tüketimi ve karbon dioksit emisyonu arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre karbondioksit emisyonu ile enerji tüketimi arasında çift yönlü nedensellik gözlemlenmiştir. Buna göre enerji tüketimindeki artış karbon emisyonunu doğrudan etkilemekte, karbon dioksit emisyonu da enerji tüketimini etkilemektedir.

Lee & Yoo (2016b), 1971- 2008 dönemi için Kore’de enerji tüketimi karbon dioksit emisyonu ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre iktisadi büyüme ile enerji tüketimi ve enerji tüketimi ile karbon dioksit emisyonu arasında çift yönlü nedensellik bulunmaktadır. Bu sonuçla beraber karbon dioksit emisyonundan iktisadi büyümeye doğru tek yönlü bir nedenselliğin varlığı da gözlemlenmiştir.

Doğan & Topallı (2016), 1965-2013 dönemi için Türkiye’de enerji tüketimi karbon dioksit emisyonu ve iktisadi büyüme

arasındaki ilişki incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre enerji tüketiminden CO2 ve ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğunu, fakat enerji tüketimi ve CO2 değişkenleri arasında herhangi bir nedenselliğin olmadığı gözlemlenmiştir. Bununla birlikte enerji tüketimi ve ekonomik büyüme, enerji tüketimi ve CO2 arasındaki çift yönlü nedensellik olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Çetin vd. (2014), 1971-2011 dönemi için düşük, orta ve yüksek gelirli ülkeler için enerji tüketiminin karbon dioksit salınımı üzerindeki etkileri araştırmışlardır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar neticesinde orta ve yüksek gelirli ülkeler için değişkenler arasında uzun dönem denge ilişkisi gözlemlenmiştir. Ayrıca orta ve yüksek ülke grubu için enerji tüketiminden karbon dioksit salınımına doğru bir nedensellik sonucuna ulaşılmıştır.

1.2. Savunma Harcamaları-İktisadi Büyüme İlişkisi

Zülfüoğlu (2021), 2005-2019 periyoduna ait verileri kullanarak 35 OECD ülkesinin savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerine olan etkisi incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre savunma harcamalarının ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkileyebileceği görülmüştür.

Koçbulut & Altıntaş (2021), 17 OECD ülkesinin 1995-2018 dönemine ilişkin verilerini kullanarak, savunma harcamalarının ekonomik büyümeye etkisini araştırmışlardır. Çalışmanın sonunda elde edilen bulgulara göre savunma harcamaları ile ekonomik büyüme arasında doğrusal bir ilişkinin olmadığı görülmüştür. Ayrıca çalışmada savunma harcamaları için bir eşik değer bulunduğunu gösterir sonuçlar elde edilmiştir.

Yantur & Gürson (2019), ABD, Japonya ve Fransa’nın 1960- 2017 dönemine ait savunma harcamaları verilerinin kısa dönem, uzun dönem ve nedensellik analizleriyle birlikte kişi başı milli gelir üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre ABD ekonomisinde savunma harcamalarının kişi başı millî gelire etkisi gözlenmezken, Fransa ve Japonya için etkin ve tutarlı bir sonuç olduğu görülmüştür. Bununla birlikte uzun dönemli seyir incelenmesinde, ABD, Fransa ve Japonya ekonomilerinde iki değişken arasında bir denge görülürken, nedensellik analizinde çift yönlü bir nedensellik ortaya konmuştur.

Çevik & Bektaş (2019), çalışmalarında Türkiye’nin 1968-2017 dönemine ilişkin verilerini kullanmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre savunma harcamalarından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi ve bu nedensellik ilişkisinin uzun dönemli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca yapılan analiz sonucu savunma harcamalarındaki ani artışların uzun dönemde millî geliri negatif yönde etkileyerek millî gelirin azalmasına neden olduğu gözlemlenmiştir.

Yıldız & Yıldız (2019), İran, İsrail, Suudi Arabistan, Umman ve Türkiye gibi beş Ortadoğu ülkesinin 1990-2015 dönemine ilişkin verilerden yola çıkarak askeri harcamalar ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır.

Çalışma sonucunda elde edilen bulgulara göre yalnızca İran için çift yönlü nedensellik ilişkisi gözlemlenirken, diğer ülkeler için ekonomik büyümeden askeri harcamalara doğru tek yönlü nedensellik ilişkisine ulaşılmıştır.

Kılıç, vd. (2018), G-8 ülkelerinin 1992-2016 dönemine ilişkin verileri kullanılarak askeri harcamaların ekonomik büyümeye olan etkileri incelenmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre seçilen ülkeler arasında askeri harcamalardan ekonomik büyümeye doğru çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu gözlemlenmiştir.

Desli vd. (2017), 1988-2013 dönemine ait 138 ülkenin verilerini kullanarak savunma harcamaları ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre savunma harcamalarından iktisadi büyümeye doğru nedensel bir ilişki bulunamazken, gelişmekte olan ülkeler için savunma harcamalarından iktisadi büyümeye doğru pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.

Gökmenoğlu vd. (2015), 1988-2013 dönemi için Türkiye’de savunma harcamaları ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre uzun dönemde savunma harcamaları ile iktisadi büyüme arasında eşbütünleşme ilişkisi saptanmıştır. Öte yandan savunma harcamalarından iktisadi büyümeye doğru bir nedensellik gözlenmemiştir.

1.3. Savunma Harcamaları-Çevresel Kalite İlişkisi

Erdoğan vd. (2022), 1965-2019 dönemine ilişkin verileri kullanarak savunma harcamaları ile çevresel kalite arasındaki ilişkiyi Yunanistan, Fransa, İtalya ve İspanya için araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre araştırma kapsamındaki ülkelerde karbon emisyonu sadece ulusal askeri harcamalardan değil, aynı zamanda bölgedeki diğer ülkelerin savunma harcamalarından da etkilenmektedir.

Ahmed vd. (2022), 1971-2020 dönemine ilişkin verileri kullanarak, 22 OECD ülkesi için savunma harcamalarının çevre üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre savunma harcamaları karbon dioksit emisyonunu arttırmaktadır. Öte yandan savunma harcamalarındaki azalmanın, iktisadi büyüme performansını negatif yönde etkilemeyeceği yönünde bulgulara da ulaşılmıştır.

Elgin vd. (2022), 160 ülkenin 1950-2018 dönemine ilişkin verileri kullanarak savunma harcamaları ile sürdürülebilir kalkınma göstergeleri arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre askeri harcamaların büyüklüğü ile hava kirliliği arasında pozitif bir ilişki vardır.

Beşel vd. (2022), en çok askeri harcama yapan 12 ülkede askeri harcamalar ile yeşil büyüme arasındaki ilişkiyi 1995-2017 dönemine ilişkin veriler kullanılarak incelenmiştir. Elde edilen bulgular, gelişmişlik seviyesi fazla olan ülkelerde, askeri harcamaların yeşil büyüme üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu ve daha az gelişmiş ülkelerde ise bu etkinin negatif olduğunu göstermiştir.

Türedi & Yıldız (2022), MENA ülkelerinin 1995-2018

periyoduna ait verilerinden yola çıkarak savunma harcamalarının çevresel kirliliğine sebep olup olmadığını araştırmışlardır. Çalışma neticesinde elde edilen bulgulara göre CO2 emisyonu ile savunma harcamaları, doğal kaynak bolluğu, kişi başı GSYH ve ticari açıklık arasında anlamlı pozitif, CO2 emisyonu ile ekonomik küreselleşme ve toplam sermaye oluşumu arasında anlamlı negatif ilişkinin bulunduğu sonucuna varılmıştır.

Kwakwa (2022), 1971-2018 dönemine ait verileri kullanarak Gana’da sanayileşme, kamu harcamaları ve askeri harcamaların karbon dioksit emisyonu üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Elde edilen sonuçlara göre askeri harcamalar karbon dioksit emisyonu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

Gökmenoğlu vd. (2021), 1960-2014 dönemine ilişkin verileri kullanarak Türkiye’de savunma harcamaları finansal gelişme, enerji kullanım, iktisadi büyüme ve çevresel tahribat arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Elde edilen sonuçlara göre savunma harcamaları çevresel tahribatı arttırmaktadır.

Isiksal (2021), 1993-2017 dönemine ilişkin verileri kullanarak Suudi Arabistan, İsrail, Rusya, Güney Kore, Hindistan, Fransa, Avustralya, Çin ve İngiltere gibi askeri harcamalar açısından öne çıkan ülkelerde askeri harcamaların karbon dioksit emisyonunun üzerindeki etkilerin araştırmıştır. Elde edilen sonuçlara göre askeri harcamalar karbon dioksit emisyonunu arttırmaktadır.

Ahmed vd. (2020), 1975-2014 döneminde Myanmar’ın savunma harcamaları, enerji tüketimi, karbon dioksit emisyonu ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Elde edilen sonuçlara göre savunma harcamalarındaki artışın, hasılayı düşürdüğü, enerji tüketiminin artışının hasılayı arttırdığı görülmüştür. Ayrıca enerji tüketimi ile CO2 arasında çift yönlü ilişki gözlemlenmiştir.

Noubissi Domguia, & Poumie (2019), 1980-2016 dönemine ilişkin verileri kullanarak 54 ülkede askeri harcamaların karbon dioksit, NO2 ve CH4 üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre savunma harcamaları araştırma kapsamında tercih edilen çevresel göstergeler üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Bildirici (2017a), savunma harcamaları biyoyakıt tüketimi, karbon dioksit emisyonunun ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi 1984-2015 dönemine ilişkin verileri inceleyerek ABD ekonomisi için araştırmıştır. Elde edilen sonuçlara göre araştırma kapsamındaki değişkenler arasında uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisi yer almaktadır. Çalışmada militarizasyondan (savunma harcamaları) karbon emisyonuna doğru tek yönlü bir nedensellik de ortaya konmuştur.

Bildirici (2017b), 1960-2013 dönemi için ABD’de karbon dioksit emisyonu savunma harcamaları iktisadi büyüme ve enerji tüketimi arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Savunma harcamalarından karbon dioksit emisyonuna doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Neila (2016), 1980-2011 dönemi için 121 ülkeye ait verileri kullanarak savunma harcamaları ile çevresel kirlilik arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Elde edilen bulgulara göre savunma harcamaları karbon emisyonu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

3. Model ve Veri

Çalışmada savunma harcamalarının çevre kalitesi üzerindeki etkisi yeşil ekonomi teorisi, çevre ile insan etkileşimi teorisi ve STIRPAT teorisi olmak üzere üç temel teoriye bağlı olarak araştırılmıştır. Yeşil ekonomi teorisi, yaşamsal faaliyetler ile çevre arasındaki etkileşimi dikkate alır ve toplumların mevcut ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik kararlar alırken çevreye en az zarar vermeyi amaçladığını belirtir. Çevre ile insan etkileşimi teorisine göre, çevre enerji, gıda ve diğer doğal kaynakların kaynağı olarak sanayileşme yoluyla bitmiş ürünlere dönüşmeleri de dahil olmak üzere birçok ekonomik faaliyet için kullanılan kaynaklardan oluşmaktadır. Bununla birlikte, bu faaliyetlerdeki artış çevre kalitesini olumsuz etkiler ve refah kaybına neden olur. Ehrlich ve Holdren (1971) tarafından geliştirilen ve daha sonra Dietz ve Rosa (1994) tarafından modifiye edilen teoriye göre STIRPAT modeli ise nüfus (P), zenginlik (A) ve teknoloji (T) ile çevre kalitesi (I) arasındaki etkileşimi aşağıdaki gibi ifade etmektedir:

$$I = \delta \times P^\alpha \times A^\beta \times T^\gamma \quad (1)$$

Denklem (1)'in doğal logaritması alınır:

$$\ln I = \ln \delta + \alpha \ln P + \beta \ln A + \gamma \ln T + \ln \varepsilon \quad (2)$$

Denklem (2)'de δ modelin sabit terimi, α , β , γ bağımsız değişkenlerin katsayılarıdır ve ε rassal hata terimidir.

Çalışmada çevre kalitesi ile savunma harcamaları arasındaki uzun dönemli ilişki aşağıdaki model ile araştırılmıştır:

$$LCO2_t = \beta_0 + \beta_1 LSH_t + \beta_2 LGSYİH_t + \beta_3 LNUF_t + \beta_4 LTA_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

Denklem (3)'te $CO2_t$ karbon emisyonunu, SH_t savunma harcamalarını (sabit fiyatlar ile ABD doları cinsinden), $GSYİH_t$ milli geliri (ABD Doları cinsinden), NUF_t toplam nüfusu ve TA_t ticari açıklığı (ihracat ve ithalatın GSYİH'ye oranı) göstermektedir.

Çalışmada öncelikle değişkenler bütünleşme dereceleri birim kök testleri ile araştırılacak ve serilerin durağan olmaması durumunda eşbütünleşme ilişkisinin varlığı Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilen sınır eşbütünleşme testi ile incelenecektir. Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığı durumunda, Denklem (3) uzun dönemli ilişkiyi gösterirken, kısa dönemli ilişki aşağıdaki hata düzeltme modeli incelenecektir:

$$\begin{aligned} \Delta LCO2_t = & \mu + \sum \pi_i \Delta LCO2_{t-i} + \\ & \sum \alpha_i \Delta LSH_{t-i} + \sum \lambda_i \Delta LGSYİH_{t-i} + \sum \gamma_i \Delta LNUF_{t-i} + \\ & \sum \kappa_i \Delta LTA_{t-i} + \phi_1 LCO2_{t-1} + \phi_2 LSH_{t-1} + \\ & \phi_3 LGSYİH_{t-1} + \phi_4 LNUF_{t-1} + \phi_5 LTA_{t-1} + \nu_t \end{aligned} \quad (4)$$

Sınır eşbütünleşme testinde sıfır hipotez $H_0 = \phi_1 = \phi_2 =$

$\phi_3 = \phi_4 = \phi_5 = 0$ şeklinde kurulmakta ve seriler arasında uzun dönemli ilişki olmadığını belirtmektedir. Sıfır hipotezi test edebilmek regresyon katsayıları için kısıtlama testi yapılmakta ve F istatistiği hesaplanmaktadır. Pesaran vd. (2001) eşbütünleşme ilişkisinin varlığını belirleyebilmek için alt sınırı ve üst sınır olmak üzere iki farklı kritik değer belirlemiştir. Eğer test istatistiği alt sınır değerden küçükse değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olmadığını sonucuna varılmaktadır. Diğer taraftan, üst kritik değerden daha büyük bir test istatistiği değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğunu göstermektedir. Test istatistiği alt ve üst sınır arasında kaldığında ise eşbütünleşme ilişkisine dair bir çıkarımda bulunulamamaktadır.

Çalışmanın örneklem dönemi 1953 ile 2019 yıllarını kapsamaktadır. Karbon emisyonu verisi Our World in Data veri sağlayıcısından, savunma harcamaları SIPRI veri tabanından, GSYİH, toplam nüfus ve ticari açıklık değişkeni Penn World Tables veri sağlayıcısından elde edilmiştir. Modelde yer alan tüm değişkenlerin doğal logaritması alınmış ve analizlerde bu şekilde kullanılmıştır. Değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 1'de gösterilmiştir. Tablo 1'deki verilere göre, örneklem dönemi içinde karbon emisyonunun ortalaması 18.380 iken savunma harcamalarının ortalaması 8.468 (yaklaşık olarak 4759 milyar dolar) olarak hesaplanmıştır. Ortalama milli gelir 477714 milyon dolar (13.076) ve ihracat ile ithalatın milli gelire oranının ortalaması %11.24 olarak belirlenmiştir. Jarque-Bera normallik testis sonucuna göre %1 önem düzeyinde serilerin normal dağılmadığını belirten sıfır hipotez reddedilmiştir. Bu sonuç değişkenlerin dağılımının normal olduğunu göstermektedir. ADF ve PP birim kök testlerine göre, değişkenlerin tamamı düzey değerlerde durağan olarak bulunamamıştır. Bununla birlikte birinci farkları alındığında serilerin tamamı %1 önem seviyesinde durağan olarak bulunmuştur (Serilerin birinci farkı için hesaplanan ADF ve PP birim kök testi sonuçları yer kazanmak amacıyla raporlanmamıştır. Yazardan istenmesi halinde temin edilecektir).

Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler

	LCO2	LSH	LGSYİH	LNUF	LTA
Ortalama	18.380	8.468	13.076	17.669	2.420
Medyan	18.566	8.635	13.124	17.730	2.324
Maksimum	19.868	9.829	14.616	18.240	3.679
Minimum	16.378	6.811	11.468	16.919	1.268
Std. Sapma	1.086	0.875	0.881	0.384	0.781
Çarpıklık	-0.408	-0.552	-0.029	-0.321	0.203
Basıklık	1.919	1.935	2.067	1.904	1.589
Jarque-Bera	5.124	6.574	2.441	4.504	6.014
ADF	[0.077]	[0.037]	[0.295]	[0.105]	[0.049]
PP	-0.333	-1.962	-2.222	-0.671	-3.251
ADF	[0.988]	[0.610]	[0.469]	[0.970]	[0.083]
PP	-0.272	-1.528	-2.222	-2.418	-3.268
PP	[0.989]	[0.809]	[0.469]	[0.367]	[0.080]

Not: Köşeli parantez içindeki değerler p olasılıklarıdır.

Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi belirlemek üzere eşbütünleşme testleri kullanılmaktadır. “Klasik eşbütünleşme testlerinde değişkenlerin aynı dereceden bütünlük olmaları gerekmektedir. Bu durum eşbütünleşme testleri için bir kısıttır. Farklı dereceden bütünlük değişkenler arasındaki ilişkinin sınanmasına imkan sağlayan ARDL yaklaşımı” önerilmektedir. İlerleyen zamanlarda bu yaklaşım eşbütünleşme analizlerinde oldukça fazla kullanılmıştır. ARDL yaklaşımında ekonometrik model en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmektedir. Klasik eşbütünleşme analizlerinden farklı olarak başlangıçta birim kök testine başvurma zorunluluğu söz konusu değildir (Esen vd. 2012: 256-257).

Değişkenlerin seviyede durağan olmaması nedeniyle aralarında eşbütünleşme ilişkisi olup olmadığını belirlemek amacıyla sınır testi uygulanmıştır. Bu nedenle öncelikle Denklem (3)’te gösterilen model ARDL yaklaşımı ile tahmin edilmiş ve hem bağımlı hem de bağımsız değişkenler için optimal gecikme sayıları belirlenmiştir. Akaike bilgi kriterine göre en uygun model ARDL (2, 3, 3, 3, 1) modeli olarak belirlenmiştir. Bu sonuç, bağımlı değişkenin iki gecikmesi, savunma harcamaları, GSYİH ve nüfus değişkenlerinin üç gecikmesini ve ticari açıklık değişkeninin bir gecikmesi alınarak modelleme yapılması gerektiğini göstermektedir. ARDL model sonuçları Tablo 2’de gösterilmiştir. Tablo 2’deki model sonuçları özellikle tanısal testler açısından ele alınmalıdır. Çünkü model spesifikasyon hatasına sahip bir model ya da hata terimleri ile ilgili varsayımları sağlamayan model yanlış tanımlanmış olacak ve buda regresyon katsayı tahminlerinin sapmalı olmasına neden olacaktır. Buna göre, modelin hata terimlerinin normal dağıldığı ve otokorelasyon ile değişen varyans sorununa sahip olmadığı görülmektedir. Ayrıca Ramsey Reset testi sonucuna göre, herhangi bir model spesifikasyon hatası bulunmamaktadır.

Tablo 2: ADRL Model Sonucu

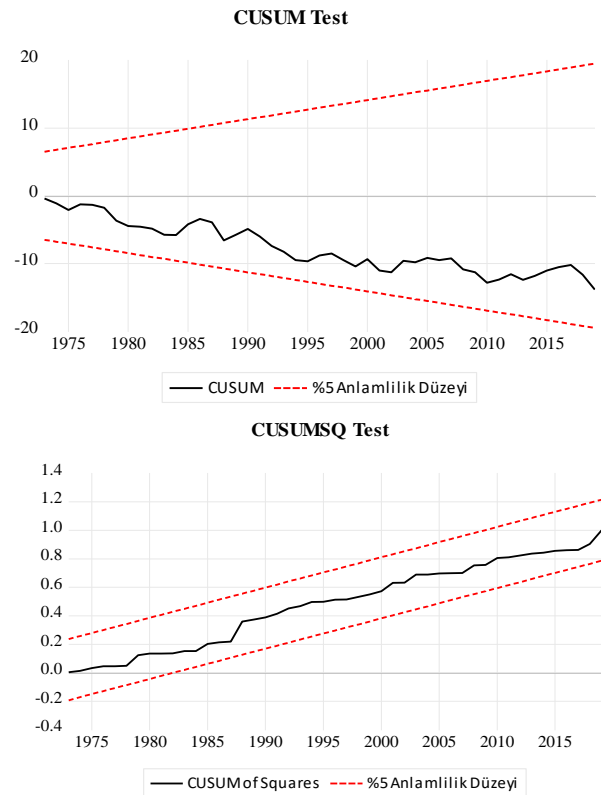
	Katsayı	Std. Hata	P-değeri
Sabit	-15.532	4.406	0.001
LCO2 _{t-1}	0.543	0.138	0.000
LCO2 _{t-2}	0.263	0.128	0.046
LSH _t	0.066	0.059	0.274
LSH _{t-1}	0.025	0.082	0.766
LSH _{t-2}	-0.016	0.084	0.849
LSH _{t-3}	-0.137	0.065	0.041
LGSYİH _t	0.337	0.106	0.003
LGSYİH _{t-1}	-0.176	0.140	0.215
LGSYİH _{t-2}	-0.226	0.133	0.097
LGSYİH _{t-3}	-0.151	0.099	0.134
LNUF _t	30.802	9.003	0.001
LNUF _{t-1}	-79.840	21.578	0.001
LNUF _{t-2}	73.137	21.612	0.001
LNUF _{t-3}	-22.825	8.863	0.013
LTA _t	-0.005	0.042	0.906
LTA _{t-1}	-0.042	0.039	0.285
Tanısal Testler			
Test	Test İstatistiği	P-değeri	

Düz R ²	0.998	
F _{BG}	2.364	0.105
F _W	0.813	0.663
F _{JB}	1.559	0.455
F _{RR}	2.463	0.123

Not: Düz R² modelin düzeltilmiş R karesidir. F_{BG} hata terimleri için Breusch-Godfrey otokorelasyon testi sonucunu, F_W White değişen varyans testi sonucunu, F_{JB} Jargue-Bera normal dağılım test sonucunu ve F_{RR} Ramsey Reset model spesifikasyon hatası test sonucunu göstermektedir. p-değerinin %1’den büyük olması model ya da hata terimleri ile ilgili varsayımsal bir hata olmadığını göstermektedir.

Söz konusu ARDL modeli kullanabilmemiz için tahmin edilen regresyon katsayılarının örneklem dönemi içinde kararlı bir yol izlemeleri gerekmektedir. Bu nedenle CUSUM ve CUSUMSQ testleri yapılmış ve sonuçlar Şekil 1’de gösterilmiştir. Şekil 1’deki sonuçlara göre, hesaplanan test istatistikleri %95 güven düzeyindeki sınırlar arasında yer aldığından, tahmin edilen regresyon katsayıları örneklem dönemi içinde kararlı bir yol izlemektedirler.

Şekil 1: CUSUM ve CUSUMSQ Testi Sonuçları



Not: Kesik çizgiler %95 güven düzeyindeki sınırlardır.

Söz konusu ARDL modeli tahmin edildikten sonra, eşbütünleşme ilişkisini araştırmak için sınır testi uygulanmış ve sonuçlar Tablo 3’te gösterilmiştir. Tablo 3’teki sonuçlara göre F istatistiği 3.592 olarak hesaplanmış ve %5 önem düzeyindeki kritik değerden büyük bulunmuştur. Bu sonuç değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisini olduğunu göstermektedir.

Tablo 3: Sınır Testi Sonuçları

Bağımsız Değişken Sayısı	F İstatistiği	Anlamlılık Düzeyi	Alt Sınır Kritik Değeri	Üst Sınır Kritik Değeri
4	3.592	%1	3.29	4.37
		%5	2.56	3.49
		%10	2.2	3.09

Değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiler Tablo 4'te gösterilmiştir. Tablo 4'teki uzun dönem sonuçları incelendiğinde, savunma harcamaları değişkeninin katsayı negatif olarak tahmin edilmesine rağmen istatistiksel olarak anlamlı değildir. Benzer şekilde, GSYİH değişkeninin katsayısı da istatistiksel olarak anlamlı elde edilememiştir. Bu sonuç uzun dönemde karbon emisyonunun savunma harcamaları ve GSYİH değişkenleri ile ilişkili olmadığını göstermektedir. Bununla birlikte nüfus değişkeninin katsayısı pozitif olarak bulunmuş ve %5 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç ise nüfustaki artışın çevre kalitesini olumsuz yönde etkilediğini göstermektedir. Son olarak, uzun dönemde ticari açıklığın karbon emisyonları üzerinde anlamlı bir etkisi bulunamamıştır.

Tablo 4: Uzun Dönem Model Sonuçları

	Katsayı	Std. Hata	t-ist	P-değeri
Sabit	-80.069	42.534	-1.882	0.066
LSH_t	-0.326	0.418	-0.780	0.439
LGSYİH_t	-1.112	0.856	-1.299	0.200
LNUF_t	6.568	3.211	2.046	0.046
LTA_t	-0.242	0.145	-1.669	0.102

Değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkileri belirleyebilmek amacıyla hata düzeltme modeli tahmin edilmiş ve sonuçlar Tablo 5'te gösterilmiştir. Tablo 5'teki sonuçlara göre, hata düzeltme terimi (HDT) negatif ve %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu sonuca göre, kısa dönemde ortaya çıkan sapmalar uzun dönemde ortadan kalkmakta ve sistem uzun dönem denge değerine yönelmektedir. Savunma harcamaları değişkeninin katsayıları pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (ΔLSH_t hariç olmak üzere). Buna göre, kısa dönemde savunma harcamalarındaki artış karbon emisyonunu arttırmaktadır. Benzer şekilde kısa dönemde GSYİH ile karbon emisyonları arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki belirlenmiştir. Nüfus değişkeninin gecikmeli katsayıları farklı işaretli olsalar da istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Diğer taraftan kısa ticari açıklık ile karbon emisyonları arasında anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Tablo 5: Kısa Dönem Model Sonuçları

	Katsayı	Std. Hata	t-ist	p-değeri
HDT_{t-1}	-0.199	0.040	-4.976	0.000
$\Delta LCO2_{t-1}$	-0.245	0.108	-2.263	0.028
ΔLSH_t	0.073	0.050	1.469	0.148
ΔLSH_{t-1}	0.150	0.053	2.820	0.007
ΔLSH_{t-2}	0.143	0.056	2.550	0.014

$\Delta LGSYİH_t$	0.346	0.091	3.821	0.000
$\Delta LGSYİH_{t-1}$	0.380	0.107	3.546	0.001
$\Delta LGSYİH_{t-2}$	0.190	0.097	1.958	0.056
$\Delta LNUF_t$	29.558	7.110	4.157	0.000
$\Delta LNUF_{t-1}$	-49.874	11.884	-4.197	0.000
$\Delta LNUF_{t-2}$	23.442	6.994	3.352	0.002
ΔLTA_t	0.003	0.036	0.083	0.934

Kısa dönem model sonuçlarına göre, savunma harcamaları, GSYİH ve nüfus değişkenlerinden karbon emisyonu değişkenine Granger nedensellik ilişkisi olup olmadığını anlamak için değişkenlerin gecikmeli değerlerine sıfır kısıtlaması konularak test istatistikleri hesaplanmış ve sonuçlar Tablo 6'da gösterilmiştir. Tablo 6'daki sonuçlara göre, savunma harcamaları, GSYİH ve nüfus değişkenleri %1 önem düzeyinde karbon emisyonlarının Granger nedeni olarak belirlenmiştir.

Tablo 6: Kısa Dönem Nedensellik Testi Sonuçları

Nedenselliğin Yönü	Test İstatistiği	p-değeri
$\Delta LSH_t \rightarrow \Delta LCO2_t$	7.417	0.001
$\Delta LGSYİH_t \rightarrow \Delta LCO2_t$	6.971	0.002
$\Delta LNUF_t \rightarrow \Delta LCO2_t$	8.906	0.000

Son olarak modelde yer alan bağımsız değişkenlerden karbon emisyonuna yönelik nedensellik ilişkisi olup olmadığını belirlemek için Toda ve Yamamoto (1995) tarafından geliştirilen nedensellik testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 7'de gösterilmiştir. Toda-Yamamoto nedensellik testi için öncelikle iki değişkenli VAR modeller tahmin edilmiş ve optimal gecikme sayısı Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiştir. Serilerin bütünleşme derecesi bir olarak belirlendiğinden, optimal gecikme sayısına bir gecikme daha ilave edilerek VAR model tekrar tahmin edilmiş ve k sayıdaki gecikme için sıfır kısıdı konularak nedensellik testi hesaplanmıştır. Tablo 7'de yer alan sonuçlar, savunma harcamaları, GSYİH, nüfus ve ticari açıklık değişkenlerinden karbon emisyonuna nedensellik ilişkisi olmadığını göstermektedir. Bu sonuç uzun dönem model sonuçları ile benzerlik göstermektedir çünkü uzun dönemde nüfus dışındaki değişkenler ile karbon emisyonu arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Tablo 7: Toda-Yamamoto Nedensellik Testi Sonuçları

Nedenselliğin Yönü	Test İstatistiği	p-değeri
$LSH_t \rightarrow LCO2_t$	1.245	0.536
$LGSYİH_t \rightarrow LCO2_t$	1.111	0.291
$LNUF_t \rightarrow LCO2_t$	5.647	0.130
$LTA_t \rightarrow LCO2_t$	0.077	0.780

4. Sonuç

Bu çalışmada savunma harcamaları ile karbon emisyonu arasındaki ilişki Türkiye özelinde 1953 ile 2019 yılları arasındaki veriler kullanılarak ele alınmıştır. Çalışmada karbon emisyonu üzerindeki etkisi olabilecek milli gelir, nüfus ve ticari açıklık değişkenleri kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi

sınır testi ile araştırılmış ve uzun dönemli ilişkinin varlığına dair kanıtlar elde edilmiştir. Uzun dönem model sonuçlarına göre, savunma harcamaları ile karbon emisyonları arasında anlamlı bir ilişki bulunmazken, hata düzeltme modeli sonuçları ise kısa dönemde karbon emisyonlarının savunma harcamalarından etkilendiğini göstermektedir. Bu bulgu Toda-Yamamoto nedensellik testi sonucu ile doğrulanmıştır. Buna göre, Türkiye ekonomisinde savunma harcamalarının çevre kalitesi üzerindeki etkisi kısa dönemle sınırlı kalmakta, uzun dönemde ise savunma harcamalarındaki değişim çevre kalitesini istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde etkilememektedir.

Savunma harcamalarının çevresel kalite üzerindeki olumsuz etkilerinin azaltılması için başvurulması gereken bazı politika önerileri aşağıdadır:

- Bölgesel ve küresel düzeyde tesis edilecek barışın, çevresel kalite açısından önemli olduğuna ilişkin farkındalık artırılmaya çalışılmalıdır. Ülkeler arası savaşın hiçbir zaman kazananı olmaz. Tehdit algısıyla artan savunma harcamalarının karbon emisyonunun arttırmak suretiyle ulusal düzeyde sürdürülebilir büyümeyi sekteye uğrattığı ve küresel düzeyde de küresel ısınma ve iklim değişikliği gibi sorunlara katkı yaptığı gerçeği göz ardı edilmemelidir.

-Karbon emisyonunun azaltılmasında öne çıkan önerilerden birisi, savunma harcamalarının karbon emisyonunun üzerindeki etkisinin azaltılmasında teknolojik inovasyon hayati öneme sahiptir. Teknolojik inovasyonun karbon emisyonunun azaltıcı yönünde etkiler doğurduğu birçok araştırmanın bulgularıyla desteklenmektedir (Erdoğan, 2021: Shan, vd. 2021). Teknolojik inovasyon hem enerji kullanımını azaltmakta hem de enerji kullanımı neticesinde ortaya çıkan karbon emisyonunun miktarını düşürmektedir. Her iki durumda da çevresel kalitede iyileşme ortaya çıkacağı konusu gayet açıktır.

-Savunma sanayinde teknoloji transferini ve teknoloji gelişimini pozitif yönde etkileyen araştırma ve geliştirme faaliyetlerine ayrılan kaynaklar artırılmalıdır. Burada söz konusu araştırma ve geliştirme faaliyetlerinden söz ederken sadece modern teknoloji, modern silah ve modern askeri mühimmat ve modern askeri teknoloji gelişimini anlamamak gerekir. Aynı zamanda çevreye en az zarar veren, çevreyi en az kirlüten AR-GE araştırmalarının da desteklenmesi gerektiğini anlamak gerekir.

Savunma harcamalarının başta çevresel maliyetleri olmak üzere başlıca etkileri farklı disiplinler tarafından araştırılabilecek bir konu olmasıdır. Bu konu iktisat, siyaset bilimi, uluslararası ilişkiler ve tarih gibi disiplinlerin ilgi alanına girmektedir. Disiplinlerarası çalışma, konunun daha da ayrıntılı bir şekilde ortaya konması açısından faydalı olacaktır. Farklı yöntem, farklı dönem ve farklı örneklerle çok sayıda yeni bilimsel çalışmalar yapmak mümkündür.

Kaynaklar

Ahmed, S., Alam, K., Rashid, A., & Gow, J. (2020).

Militarisation, Energy Consumption, CO2 Emissions and Economic Growth in Myanmar. *Defence and Peace Economics*, 31(6), 615-641.

Ahmed, Z., Ahmad, M., Murshed, M., Vaseer, A. I., & Kirikkaleli, D. (2022). The Trade-off between Energy Consumption, Economic Growth, Militarization, and CO2 Emissions: Does the Treadmill of Destruction Exist in the Modern World?. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(12), 18063-18076.

Al-Mulali, U., & Che Sab, C. N. B. (2018). Electricity Consumption, CO2 Emission, and Economic Growth in the Middle East. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 13(5), 257-263.

Alper, F. Ö., & Alper, A. E. (2017). Karbondioksit Emisyonu, Ekonomik Büyüme, Enerji Tüketimi İlişkisi: Türkiye İçin Bir ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Sosyoekonomi*, 25(33), 145-156.

Beşel, F., Veysel, İ. Nal, & Aydın, M. (2022). Askeri Harcamalar ve Yeşil Büyüme İlişkisi: Ampirik Bir Analiz. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 7 (17), 159-172.

Bildirici, M. E. (2017a). The Effects of Militarization on Biofuel Consumption and CO2 Emission. *Journal of Cleaner Production*, 152, 420-428.

Bildirici, M. E. (2017b). The Causal Link Among Militarization, Economic Growth, CO2 Emission, and Energy Consumption. *Environmental Science and Pollution Research*, 24(5), 4625-4636.

Çetin, M., & Yüksel, Ö. (2018). Türkiye Ekonomisinde Enerji Tüketiminin Karbon Emisyonu Üzerindeki Etkisi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 169-186.

Çetin, M., Doğan İ., & Işık, H. (2014). Enerji Tüketiminin Çevre Kirliliği Üzerindeki Etkisi: Bir Panel Veri Analizi. *Uluslararası Anadolu Akademik Çevrimiçi Dergisi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2 (1), 15-29.

Çevik, E. İ., & Bektaş, G. (2019). Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(16), 229-236.

Chontanawat, J. (2020). Relationship Between Energy Consumption, CO2 Emission and Economic Growth in ASEAN: Cointegration and Causality Model. *Energy Reports*, 6, 660-665.

Dam, M. M. (2018). Enerji ve Büyümenin Çevre Kirliliğine Etkisi: AB Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(2), 163-174.

Desli, E., Gkoulgkoutsika, A., & Katrakilidis, C. (2017). Investigating the Dynamic Interaction Between Military Spending and Economic Growth. *Review of Development Economics*, 21(3), 511-526.

- Dietz T., & Rosa EA (1994). Rethinking the Environmental Impacts of Population, Affluence and Technology. *Human Ecology Review*, 1(2):277-300.
- Dogan, I., & Topalli, N. (2016). Milli Gelir, Karbon Emisyonu ve Enerji Tüketimi: Türkiye için Dogrusal ve Dogrusal Olmayan Nedensellik Analizi. *Business and Economics Research Journal*, 7(1), 107-122.
- Ehrlich P.R. & Holdren J.P. (1971). Impact of Population Growth. *Science*, 171, 3977: 1212-1217.
- Elgin, C., Elveren, A. Y., Özgür, G., & Dertli, G. (2022). Military Spending and Sustainable Development. *Review of Development Economics*, 26(3), 1466-1490.
- Erdogan, S. (2021). Dynamic Nexus between Technological Innovation and Building Sector Carbon Emissions in the BRICS Countries. *Journal of Environmental Management*, 293, 112780.
- Erdogan, S., Gedikli, A., Çevik, E. İ., & Öncü, M. A. (2022). Does Military Expenditure Impact Environmental Sustainability in Developed Mediterranean Countries?. *Environmental Science and Pollution Research*, 29(21), 31612-31630.
- Eroğlu, H. (1985). Yurtta Sulh, Cihanda Sulh. *Atatürk Araştırma Merkezi Dergisi*, 1(2), 436-449.
- Esen, E., Yıldırım, S., & Kostakoğlu, S. F. (2012). Feldstein-Horioka Hipotezinin Türkiye Ekonomisi İçin Sınanması: ARDL Modeli Uygulaması. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 7(1), 251-267.
- Gokmenoglu, K. K., Taspınar, N., & Rahman, M. M. (2021). Military Expenditure, Financial Development and Environmental Degradation in Turkey: a Comparison of CO2 Emissions and Ecological Footprint. *International Journal of Finance & Economics*, 26(1), 986-997.
- Gokmenoglu, K. K., Taspınar, N., & Sadeghieh, M. (2015). Military Expenditure and Economic Growth: The Case of Turkey. *Procedia Economics and Finance*, 25, 455-462.
- Isiksal, A. Z. (2021). Testing the Effect of Sustainable Energy and Military Expenses on Environmental Degradation: Evidence from the States with the Highest Military Expenses. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(16), 20487-20498.
- Kesbiç, C., & Bozduman, E. T. (2021). Türkiye’de Sektör Bazında Enerji Tüketiminin Çevre Kirliliği Üzerine Etkisi. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(2), 289-299.
- Kılıç, N. Ö., Açıdoğuran, B., & Beşer, M. (2018). G-8 Ülkelerinde Askeri Harcamalar ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 13(2), 136-146.
- Koçbulut, Ö., & Altıntaş, H. (2021). Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: OECD Ülkeleri İçin Panel Eşik Değer Analizi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 28 (3), 533-555.
- Kwakwa, P. A. (2022). The Effect of Industrialization, Militarization, and Government Expenditure on Carbon Dioxide Emissions in Ghana. *Environmental Science and Pollution Research*, 1-14.
- Lee, S. J., & Yoo, S. H. (2016a). Energy Consumption, CO2 Emission, and Economic Growth: Evidence from Mexico. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 11(8), 711-717.
- Lee, S. R., & Yoo, S. H. (2016b). Energy Consumption, CO2 Emissions, and Economic Growth in Korea: A causality Analysis. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 11(5), 412-417.
- Neila, B. A. (2016). The Relationship between Military Expenditure, Military Personnel, Economic Growth, and the Environment. *International Journal of Economics and Management Engineering*, 10(4), 1059-1064.
- Noubissi Domguia., E., & Poumie, B. (2019). Economic Growth, Military Spending and Environmental Degradation in Africa. *MPRA Paper No. 97455*.
- Özkan, G. S., & Erdemli, M. (2017). Ekonomik Büyüme ve Enerji Tüketiminin Çevre Kirliliğine Etkisi: Panel Veri Analizi. *Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 19-37.
- Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.
- Shan, S., Genç, S. Y., Kamran, H. W., & Dinca, G. (2021). Role of Green Technology Innovation and Renewable Energy in Carbon Neutrality: A Sustainable Investigation from Turkey. *Journal of Environmental Management*, 294, 113004.
- Toda, H.Y., Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Auto Regressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66, 225-250.
- Türedi, S., & Yıldız, F. (2022). Militarizasyon MENA Ülkelerinde Çevresel Kirliliği Nasıl Etkiliyor?. *İstanbul University Journal of Sociology*, 42(1), 217-235.
- Yantur, P. & Gürson, P. A. (2019). Savunma Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Yönünde Araştırma: ABD, Japonya ve Fransa Örneği. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8 (1), 163-182.
- Yıldız, B., & Yıldız, G. A. (2019). Ortadoğu Ülkelerinde Askeri Harcamalar ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Bootstrap Panel Granger Nedensellik Analizi. *Sayıştay Dergisi*, (112), 53-74.
- Zülfüoğlu, Ö. (2021). Savunma Harcamaları Ekonomik Büyüme İlişkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme.

*Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Dergisi, 30(2), 139-153.*



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Assessing the Resilience of Turkey's Economy during the Covid-19 Pandemic with its 2050 Projections

Kovid-19 Pandemisi Sırasında Türkiye Ekonomisinin Dayanıklılığını 2050 Öngörülerıyla Değerlendirmek

Pierre Rostan ^{a,*} & Alexandra Rostan ^b

^a American University of Iraq Baghdad, College of Business, Airport Road, 77M4+JC8, Baghdad, Iraq.
ORCID: 0000-0003-1046-0214

^b American University of Iraq Baghdad, College of Business, Airport Road, 77M4+JC8, Baghdad, Iraq.
ORCID: 0000-0002-8204-1361

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 14 Ağustos 2021

Düzeltilme tarihi: 21 Ağustos 2022

Kabul tarihi: 10 Ekim 2022

Anahtar Kelimeler:

GSYH

Spektral analiz

Dalgacık Analizi

Türkiye ekonomisi

Euro bölgesi ekonomileri

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Aug 14, 2021

Received in revised form: Aug 21, 2022

Accepted: Oct 10, 2022

Keywords:

GDP

Spectral Analysis

Wavelet Analysis

Turkey economy

Eurozone economies

ÖZ

Bu makale, Türkiye'nin 2050 reel GSYİH tahminlerini, pandemi öncesinde 2019'un sonuna kadar ve pandemi sırasında (2021'in sonuna kadar) tarihsel veriler ile spektral analiz kullanarak sunmaktadır. Makalenin amacı, 2020, 2021'de küresel ekonomiyi vuran ve 2022'ye yayılan Covid-19 pandemiden kaynaklanan ekonomik şokun ardından Türkiye ekonomisinin direncini değerlendirmektir. Türkiye'nin 2050 tahminleri, Euro bölgesi (19 ülke)'nin 2050 GSYİH tahminleriyle kıyaslanmaktadır. Üç aylık Reel GSYİH büyüme oranları zaman serileri, tek boyutlu ayrık dalgacık analizi çerçevesinde, tahminler ve ayrıntılar olarak bilinen basit sinyallere ayrıştırılır. Sonuçlar, 2019'un ikinci çeyreği ile 2021'in dördüncü çeyreği arasında, Euro bölgesi ekonomisinin (19 ülke) üç aylık Reel GSYİH büyüme oranının (yıllıklandırılmış) çoğu zaman Türkiye'nin altında olduğunu ve Euro için ortalama %0,94 büyüme oranı olduğunu gösteriyor. Türkiye için bu oran %6,57'dir. Bu nedenle Türkiye, Covid-19 salgını sırasında Euro bölgesine göre daha dirençliydi. Sonuç olarak, yazarlar Türk ekonomik ve siyasi liderlerini son ekonomik gelişmeler ışığında Avrupa Birliği'ne katılmayı yeniden düşünmeye davet etmektedir.

ABSTRACT

This paper presents Turkey's 2050 real GDP forecasts using historical data before the pandemic up to the end of 2019 and during the pandemic (up to the end of 2021) using spectral analysis. The objective of the paper is to assess the resilience of Turkey's economy following the economic shock from the Covid-19 pandemic that hit the global economy in 2020, 2021 and extending in 2022. Turkey's 2050 forecasts are benchmarked to the 2050 GDP forecasts of the Euro Area (19 countries). The quarterly Real GDPs growth rates time series are decomposed into simple signals known as approximations and details within the framework of the one-dimensional discrete wavelet analysis. The results show that between Q2 2019 and Q4 2021, the quarterly Real GDP growth rate (annualized) of the Euro area economy (19 countries) was most of the time below the one of Turkey with an average growth rate of 0.94% for the Euro area versus 6.57% for Turkey. Therefore, Turkey was more resilient during the Covid-19 pandemic than the Euro area. In conclusion, the authors invite Turkish economic and political leaders to reconsider joining the European Union in the light of recent economic developments.

1. Introduction

This paper presents Turkey's 2050 real GDP forecasts

before (up to 2019) and during the pandemic (up to 2021) by using spectral analysis. The objective of the paper is to assess the resilience of Turkey's economy during the Covid-

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: rostan.pierre@gmail.com

19 pandemic with its 2050 projections. These projections are benchmarked to the 2050 GDP forecasts of the Euro Area (19 countries). The Euro Area or Eurozone is the monetary union of 19 out of 28 European Union member states, all of which have adopted the Euro as their common currency and sole legal tender. The monetary authority of the Eurozone is the Eurosystem. Eurozone members are Austria, Belgium, Finland, France, Germany, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal, Spain, Greece, Slovenia, Cyprus, Malta, Slovakia, Estonia, Latvia, and Lithuania. The other nine members of the European Union continue to use their own national currencies, although the majority of them have undertaken to adopt the Euro in the future.

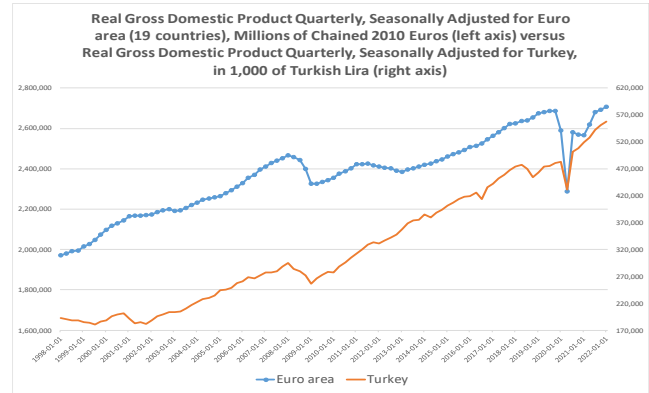
The assumption in this research is that real GDPs propagate through time in waveforms. Wavelet analysis capture the dynamics of these waves. 'Wavelet analysis expands functions in terms of wavelets generated in the form of translations and dilations of a fixed function called the mother wavelet. The resulting wavelets have special scaling properties, localized in time and frequency, permitting a closer connection between the represented function and their coefficients. Greater numerical stability in reconstruction and manipulation is ensured' (Lee and Yamamoto, 1994, p. 44). Extending the analysis to the complex-behavior of economic signals, the originality of this paper lies in the application of wavelet analysis to economic variables subject to common dynamics such as real GDP time series. Rostan and Rostan have previously applied wavelet analysis to the forecasts of fossil fuel prices (2021a) and to the forecasts of the Spanish (2018c), Greek (2018d), Austrian (2020), Saudi Arabian (2021b) and Persian Gulf (2022) economies. This paper is an extension of their work.

On the COVID-19 virus pandemic issue, present since late 2019 and having spread to the five continents in 2020, killing people by the millions and plunging the world economy into severe recession, this unexpected and dramatic event has forced governments to introduce unprecedented measures such as lockdowns of populations to contain its spread. By August 5, 2022, the recorded number of Coronavirus Cases in the world was 587,110,053 people with a Coronavirus death toll of 6,431,557 (Worldometers, 2022). The lockdowns have paralyzed economies across the five continents, shutting down factories and bringing manufacturing to a halt, with service sectors contracting on a massive scale, forcing millions of workers to leave the labor force. Globally, the economic activity has contracted at a rapid pace and put economies into recession.

Figure 1 illustrates the historical quarterly Real GDP time series of the Eurozone economy (19 countries) and Turkey from 1/1/1998 to 1/1/2022. It shows two almost identical patterns at the start of 2020 when the two economies have entered into recession following the economic shock from the Covid-19 pandemic that hit the global economy. Since 1998, the Real GDP of Turkey seems to have grown at a more rapid pace with a steeper slope than the Real GDP of

the Eurozone economy between 1998 and 2020, the two economies seem to have dived at an identical rate in 2020 and Turkey seems to have recovered at a more rapid pace in 2021 with a steeper slope.

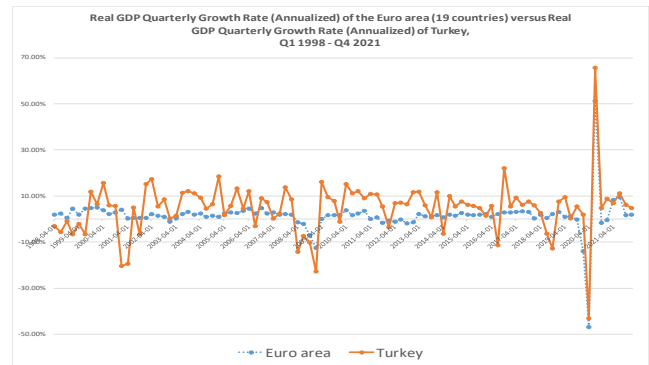
Figure 1: Quarterly Real GDPs time series of the Eurozone economy (19 countries) and Turkey from 1/1/1998 to 1/1/2022



Sources: Authors' own elaboration. Real Gross Domestic Product for Euro area (19 countries) [<https://fred.stlouisfed.org/series/CLVMNACSCAB1GQEA19>] and Turkey [<https://fred.stlouisfed.org/series/NGDPRSAXDCTRQ>], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis, August 5, 2022.

Figure 2 illustrates the historical quarterly Real GDP growth rate (annualized) time series of the Eurozone economy (19 countries) and Turkey from 1/1/1998 to 1/1/2022.

Figure 2: Quarterly Real GDP growth rate (annualized) time series of the Eurozone economy (19 countries) and Turkey from Q1 1998 to Q4 2021

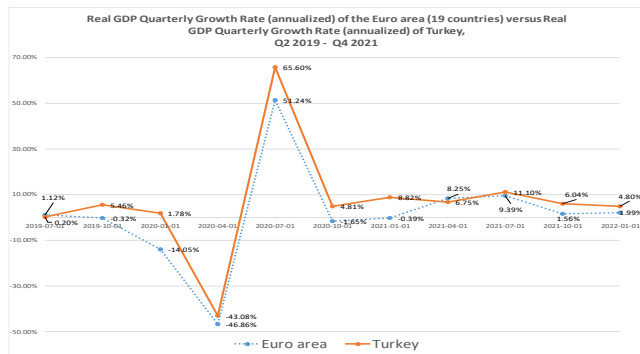


Sources: Authors' own elaboration. Real Gross Domestic Product for Euro area (19 countries) [<https://fred.stlouisfed.org/series/CLVMNACSCAB1GQEA19>] and Turkey [<https://fred.stlouisfed.org/series/NGDPRSAXDCTRQ>], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis, August 5, 2022.

As illustrated in Figure 2, between Q1 1998 and Q3 2019, the quarterly Real GDP growth rate (annualized) of the Euro area economy (19 countries) was most of the time below the one of Turkey with an average growth rate of 1.43% for the Euro area versus 4.33% for Turkey.

Figure 3 is a zoom of Figure 2 between Q3 2019 and Q4 2021. It illustrates the historical quarterly Real GDP growth rate (annualized) time series of the Eurozone economy (19 countries) and Turkey from Q2 2019 to Q4 2021.

Figure 3: Quarterly Real GDP growth rate (annualized) time series of the Eurozone economy (19 countries) and Turkey from Q2 2019 to Q4 2021.



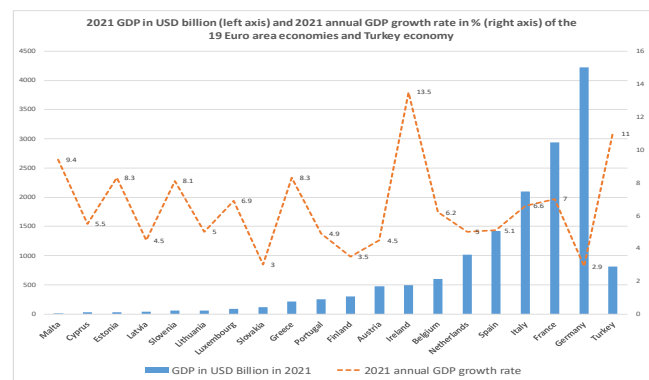
Sources: Authors' own elaboration. Real Gross Domestic Product for Euro area (19 countries) [https://fred.stlouisfed.org/series/CLVMNACSCAB1GQEA19] and Turkey [https://fred.stlouisfed.org/series/NGDPRSAXDCTRQ], retrieved from FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis, August 5, 2022.

As illustrated in Figure 3, between Q2 2019 (2019-07-01) and Q4 2021 (2022-01-01), the quarterly Real GDP growth rate (annualized) of the Euro area economy (19 countries) was most of the time below the one of Turkey with an average growth rate of 0.94% for the Euro area versus 6.57% for Turkey. It confirms the historical relationship between the 2 economies observed between 1998 and 2019.

In conclusion, the 2050 projections of these 2 economies are expected to respect this relationship, displaying a stronger and more resilient Turkish economy than the Euro area economy in terms of Real GDP growth rate. However, we need to keep in mind that the size of the Euro area economy (19 countries) was about 18 times the size of the Turkish economy in 2021. In the Euro area, the growth of its economies varies widely. For example, based on Statista (2022) data, the top 5 economies based on the GDP annual growth rate in 2021 (year to year) were Ireland (+13.5%), Malta (+9.4%), Greece (+8.3%), Estonia (+8.3%) and Slovenia (+8.1%) when the 5 laggards were Germany (+2.9%), Slovakia (+3%), Finland (+3.5%), Austria (+3.5%) and Latvia (+4.5%). The average annual GDP growth rate for the 19 economies of the Euro area was 6.22% in 2021. The annual GDP growth rate for Turkey was 11% in 2021 (Turkstat Corporate, 2022). It is interesting to mention that Turkey's economy comforts its situation of leader by almost doubling up the Euro area annual growth rate in 2021. Besides, as illustrated in Figure 4, the largest economy of the Euro area, Germany, was the worst performer in 2021 with +2.9% of annual growth rate. The smallest economy of the Euro area, Malta, was the second top performer in terms of 2021 annual growth rate (+9.4%). The 13 smallest

economies from Malta to Ireland ranked in increasing GDP had an average 2021 annual growth rate of 6.56%, when the 6 top largest economies from Belgium to Germany had an average 2021 annual growth rate of 5.46%. The correlation coefficient between the size of the 2021 GDP and the growth rate of the 19 countries is -20%. It is not a strong relationship between the two variables but it is still negative and it shows that small economies have copped better with the Covid19 pandemic crisis than large economies of the Euro area. However, this rule does not apply to Turkey, since the size of its economy (815 USD billions) is almost equal to the average of Belgium and Netherlands economies (809 USD billions) when the average of their 2021 annual growth rates was only +5.6% or half the growth of Turkey's economy (+11%).

Figure 4: 2021 GDP in USD billion (left axis) and 2021 annual GDP growth rate in % (right axis) of the 19 Euro area economies and Turkey's economy



Sources: Authors' own elaboration. Annual gross domestic product growth rate forecast in selected European countries in 2021 from https://www.statista.com/statistics/686147/gdp-growth-europe/ Gross Domestic Product (GDP) in 2021 from https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Quarterly-Gross-Domestic-Product-Quarter-IV:-October-December,-2021-45548&dil=2

GDP | Europe in USD Billion in 2021 from https://tradingeconomics.com/country-list/gdp?continent=europe

This paper presents Turkey versus Euro area 2050 real GDP forecasts before (up to 2019) and during the pandemic (up to 2021) by using wavelets analysis. The following section will discuss the meaning of wavelets in signal processing and explore the ways signal processing has been applied in the literature.

2. Literature Review

2.1. Spectral analysis versus traditional economic forecasting methods

Traditional economic forecasting methods include causal methods (regression analysis, logit, probit), time series methods (moving average, exponential smoothing, trend and seasonal decomposition, Box-Jenkins ARIMA used as a

benchmark in this paper) and qualitative methods (Delphi Method, Jury of Executive Opinion, Sales Force Composite, Consumer Market Survey) (FHI, 2019). Signal processing used in this paper to forecast the Eurozone's real GDPs belongs to time series methods. Signal processing, a field of physics, focuses on the analysis, synthesis, and modification of signals. The basic assumption of this paper is that economic time series behave like signals propagating through time instead of propagating through space as do the phenomena studied by physics such as audio, video, speech, geophysical, sonar, radar, medical and musical signals (IEEE, 2019). Wavelet analysis is a tool of signal processing. In physics, wavelets assume the practical applications of modeling physical phenomena such as electrical, audio or seismic signals which propagate through space in waveforms. Wavelets have specific properties that mimic signals, which makes them useful for signal processing. Signal processing focuses on the analysis, synthesis, and modification of signals. Spectral (or spectrum) analysis focuses on the data analysis of signals. More specifically (Stoica and Moses, 2005), from a finite record of a stationary data sequence, spectral analysis estimates how the total power is distributed over frequency. In meteorology, astronomy and other fields, spectral analysis may reveal 'hidden periodicities' in data, which are to be associated with cyclic behavior or recurring processes.

Regarding wavelet analysis, forecasters have focused on the Discrete Wavelet Transform (DWT, explained at step three of the methodology), directing attention to several non-tractable properties of continuous wavelet transform (CWT) such as highly redundant wavelet coefficients (Valens, 1999), the infinite number of wavelets in the wavelet transform and the absence of analytical solutions for many functions of the wavelet transforms. A wavelet-based forecasting method using the redundant "à trous" wavelet transform and multiple resolution signal decomposition was presented in Renaud et al. (2002). Challenges involved in forecasting day-ahead electricity prices based on the wavelet transform and ARIMA models has been detailed in Conejo et al. (2005). Schlüter and Deuschle (2010), capturing seasonalities with time-varying period and intensity, incorporated the wavelet transform to improve forecasting methods. Tan et al. (2010) proposed a price forecasting method based on wavelet transform combined with ARIMA and GARCH models. Kao et al. (2013) integrated wavelet transform, multivariate adaptive regression splines (MARS), and support vector regression (SVR called Wavelet-MARS-SVR) to address the problem of wavelet sub-series selection and to improve forecast accuracy. Ortega and Khashanah (2013) proposed a wavelet neural network model for the short-term forecast of stock returns from high-frequency financial data. Kriechbaumer et al. (2014) showed the cyclical behavior of metal prices using wavelet analysis to capture the cyclicity by decomposing a time series into its frequency and time domain. They presented a wavelet-autoregressive integrated moving average (ARIMA) approach for forecasting monthly prices of aluminum,

copper, lead and zinc. He et al. (2014) proposed an entropy optimized wavelet-based forecasting algorithm to forecast the exchange rate movement. Berger (2016) transformed financial return series into its frequency and time domain via wavelet decomposition to separate short-run noise from long-run trends and assess the relevance of each frequency to value-at-risk (VaR) forecast. Rostan and Rostan (2018a) illustrated the versatility of wavelet analysis to the forecast of financial time series with distinctive properties. Choosing two market indices with divergent properties of their time series—the S&P 500 Composite Index being nonstationary and the VIX (volatility) index being stationary—they proved that using wavelet analysis combined with the Burg model offers high accuracy in terms of forecasts of their time series, thus demonstrating the versatility of this model. Rostan et al. (2015) appraised the financial sustainability of the Spanish pension system, and Rostan and Rostan (2018b) did the same regarding the Saudi pension system using spectral analysis. With a refined methodology using multiscale principal component analysis to take into account the co-dynamics of age groups, Rostan and Rostan (2017) forecasted European and Asian populations with signal processing which resulted in original outcomes that might be contrasted with those of the more conformist population projections of the United Nations. In addition, Rostan and Rostan (2019) identified when the European Muslim population will become a majority in Europe. Rostan and Rostan applied wavelet analysis to the forecasts of Spanish (2018c), Greek (2018d), Saudi (2020b), Austrian (2020c) and Persian Gulf (2022) economies.

2.2. Assessing the resilience of the Turkish economy during the Covid-19 pandemic

As mentioned by the World Bank (2021), 'COVID-19 (coronavirus) has taken a heavy toll on Turkey. Turkey's economic growth performance in 2020 was strong compared to other countries, but poverty spread, and unemployment became more predominant. Turkey's GDP grew by 1.8 percent in 2020, which was in 2020 the fastest amongst G20 countries, aside from China. This was on the back of one of the strongest economic rebounds in the second half of 2020, largely achieved in Q3, but with positive growth continuing into Q4. Despite measures to support labour market jobs, households and poverty, the situation nonetheless deteriorated. Indicators of domestic demand showed some signs of economic growth cooling early in 2021, although supply side measures such as industrial output remained robust. Turkey responded to COVID-19 with a large economic stimulus program, focused on credit channels. In fiscal terms, Turkey's COVID-19 stimulus package amounted to nearly 12 percent of GDP when including tax deferrals and contingent liabilities. This is larger than the average for emerging market, G20 countries, and is similar in size to the stimulus packages of the United States, Australia and Canada.'

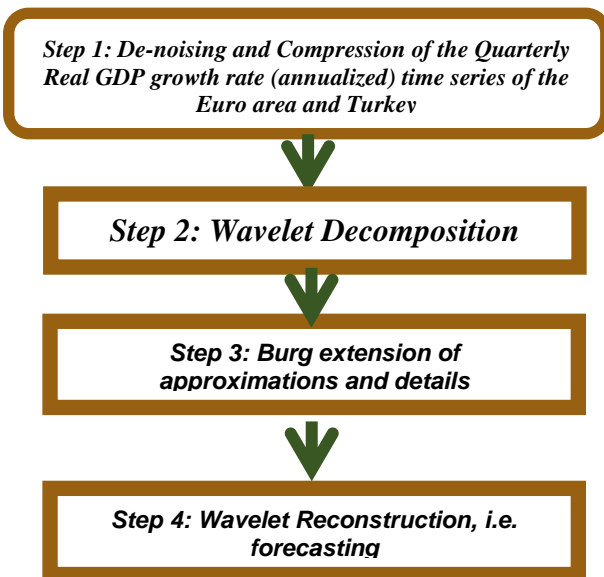
Çakmaklı et al. (2021) confirmed that the fiscal stimulus adopted in Turkey has been partially responsible for the economic crisis that hit Turkey and especially the lower income groups. ‘While the expansionary monetary policy that was adopted at the onset of the pandemic was the proper policy to support the economy, the risks of excessive credit growth should have been better evaluated and a larger portion of the money that was injected into the economy could have been used in the form of direct transfer payments to society. Çakmaklı et al. noted that monetary policy operates through monetary injections with no distributive power. It is the fiscal policy that is responsible for the allocation of the stimulus package to the neediest agents. Given the asymmetric nature of the crisis that hit the lower income groups the hardest, transfer payments were critical to provide much-needed income relief and revive demand.’

Section 3 presents the methodology of the paper. Section 4 gathers the results and section 5 concludes.

3. Methodology

The objective of the paper is to assess using spectral analysis the resilience of Turkey’s economy following the economic shock from the Covid-19 pandemic that hit the global economy in 2020, 2021 and extending in 2022.

Figure 5: Flowchart of the methodology from step 1 to 4.



Source: Authors’ own elaboration.

3.1. Step 1: De-noising and Compression of the Quarterly Real GDP growth rate (annualized) time series of the Euro area and Turkey

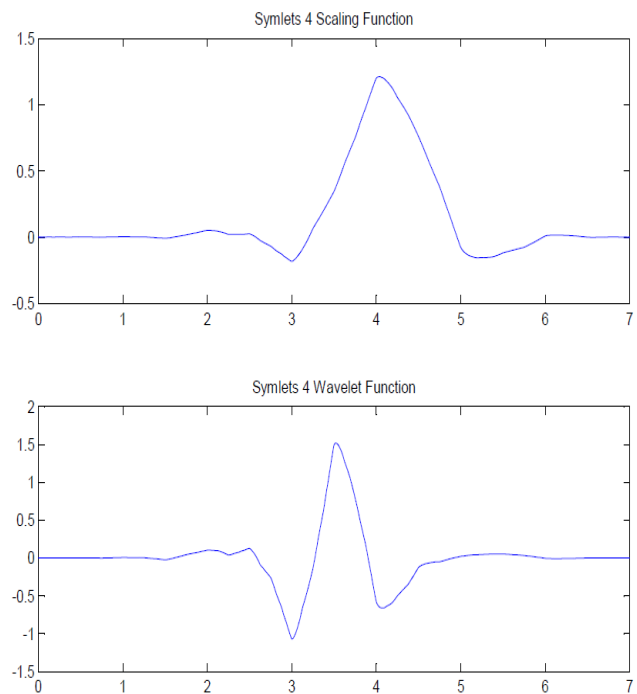
Each series is de-noised using a one-dimensional de-noising and compression-oriented function using wavelets. The function is called ‘wdencomp’ in Matlab (Misiti et al., 2015). The underlying model for the noisy signal is of the form:

$$s(n) = f(n) + \sigma e(n) \tag{1}$$

where time point n is equally spaced, $e(n)$ is a Gaussian white noise $N(0,1)$ and the noise level σ is supposed to be equal to 1. The de-noising objective is to suppress the noise part of the signal s and to recover f . The de-noising procedure proceeds in three steps: 1) Decomposition. Choose the wavelet sym4, and choose the level 2-decomposition. Wavelet analysis breaks a signal down into its constituent parts for analysis, in this case with a level 2-decomposition. The decomposition method is explained in section 3.2, step 2-Wavelet Decomposition.

Wavelet analysis is the breaking down of a signal into shifted and scaled versions of the original mother wavelet. Sym4 is a Symlets wavelet of order 4 used as the mother wavelet for decomposition and reconstruction. It is a nearly symmetrical wavelet belonging to the family of Symlets proposed by Daubechies (1994). The scaling and wavelet functions of Symlets 4 are illustrated in Figures 6. Wavelets are defined by the wavelet function, also naming the mother wavelet and the scaling function, the latter also named the father wavelet in the time domain. The wavelet function is in effect a band-pass filter and scaling that for each level halves its bandwidth (Mallat, 2009).

Figures 6: Scaling Function and Wavelet Function of Symlets 4



Source: Authors’ own elaboration using Matlab

Wavelets are mathematical functions that cut up data into different frequency components and then study each component with a resolution matched to its scale (Graps, 1995). We compute the wavelet decomposition of the signal s at level 2. 2) Detail coefficients thresholding. For each

level from 1 to 2, we select a threshold and apply soft thresholding to the detail coefficients. 3) Reconstruction. We compute wavelet reconstruction based on the original approximation coefficients of level 2 and the modified detail coefficients of levels from 1 to 2.

Like de-noising, the compression procedure contains three steps: 1) Decomposition. 2) Detail coefficient thresholding. For each level from 1 to 2, a threshold is selected and hard thresholding is applied to the detail coefficients. 3) Reconstruction. The difference with the de-noising procedure is found in step 2. The notion behind compression is based on the concept that the regular signal component can be accurately approximated using a small number of approximation coefficients (at a suitably selected level) and some of the detail coefficients.

The de-noising technique works in the following way: ‘When a data set using wavelets is decomposed, filters act as averaging filters and others that produce details. Some of the resulting wavelet coefficients correspond to details in the data set. If the details are small, they might be omitted without substantially affecting the main features of the data set. The idea of thresholding, then, is to set to zero all coefficients that are less than a particular threshold. These coefficients are used in an inverse wavelet transformation to reconstruct the data set’ (Graps, 1995, p.12).

3.2. Wavelet Decomposition

Wavelet analysis breaks a signal down into its constituent parts for analysis. Signals are decomposed after being differentiated, de-noised and compressed at step 2. The signals, i.e., the quarterly time series of Turkey and the Euro Area GDPs, are decomposed into decomposed signals cAs named approximations and cDs named details. To understand this process, a quick review of wavelet theory is presented.

A wavelet dictionary (Mallat, 1999) is constructed from a mother wavelet ψ of zero mean:

$$\int_{-\infty}^{+\infty} \psi(t) dt = 0 \tag{2}$$

To analyze a non-stationary signal, wavelet analysis identifies the correlation between the time and frequency domains of this signal (Wavelet.org, 2019). The wavelet transform allows exceptional localization in both the time domain via translations of the mother wavelet, and in the scale domain, also called frequency domain via dilations. The translation and dilation operations applied to the mother wavelet are performed to calculate the wavelet coefficients, which represent the correlation between the wavelet and a localized section of the signal. The wavelet coefficients are calculated for each wavelet segment, giving a time-scale function relating the wavelet correlation to the signal.

The mother wavelet ψ represented by equation 2 is dilated with a scale parameter b , and translated by a :

$$D = \left\{ \psi_{a,b}(t) = \frac{1}{\sqrt{b}} \psi \left(\frac{t-a}{b} \right) \right\}_{a \in \mathfrak{R}, b > 0} \tag{3}$$

The present methodology uses Sym4, symlets wavelet of order 4, as the mother wavelet ψ for decomposition and reconstruction. It is a nearly symmetrical wavelet belonging to the family of Symlets proposed by Daubechies (1994) and illustrated in Figures 6. We tested many other wavelets including the ones belonging to the Daubechies family with equal or lower performance.

The discrete form of the wavelet (Mallat, 1999) is defined as:

$$\psi_{j,n}(t) = \frac{1}{\sqrt{s_0^j}} \psi \left(\frac{t - n\tau_0 s_0^j}{s_0^j} \right) \tag{4}$$

with j and n integers, $s_0 > 1$ is a fixed dilation step and the translation factor τ_0 depends on the dilation step.

The continuous wavelet transform of a signal s at any scale b and position a is the projection of s on the corresponding wavelet atom:

$$Ws(a,b) = \langle s, \psi_{a,b} \rangle = \int_{-\infty}^{+\infty} s(t) \frac{1}{\sqrt{b}} \psi \left(\frac{t-a}{b} \right) dt \tag{5}$$

The reconstruction of the original signal $s(t)$ is obtained by inverse wavelet transform (Mallat, 1999, p.111):

$$s(t) = \frac{1}{C_\psi} \int_0^{+\infty} \int_{-\infty}^{+\infty} ws(a,b) \psi_b(t-a) \frac{db}{b^2} da \tag{6}$$

The scaling function and the wavelet function of a discrete wavelet transform (DWT) are defined as:

$$\phi(2^j t) = \sum_{i=1}^n h_{j+1}(i) \phi(2^{j+1} t - i) \tag{7}$$

$$\psi(2^j t) = \sum_{i=1}^n g_{j+1}(i) \phi(2^{j+1} t - i) \tag{8}$$

The signal $s(t)$ is expressed as:

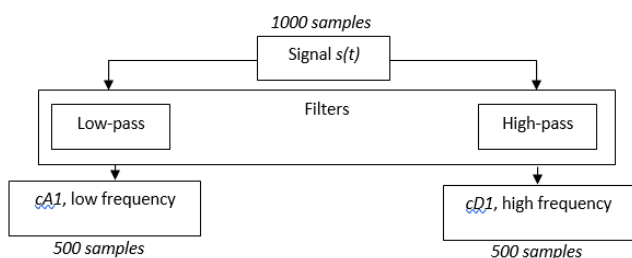
$$s(t) = \sum_{i=1}^n \lambda_{j-1}(i) \phi(2^{j-1} t - i) + \sum_{i=1}^n \gamma_{j-1}(i) \psi(2^{j-1} t - i) \tag{9}$$

The discrete wavelet transform (DWT) is evaluated by passing the signal through lowpass and highpass filters (Corinthios, 2009), dividing it into a lower frequency band and an upper band. Each band is subsequently divided into

a second level lower and upper bands. The process is repeated, taking the form of a binary, or “dyadic” tree. The lower band is referred to as the approximation cA and the upper band as the detail cD . DWT decomposes the signal into mutually orthogonal set of wavelets.

Misiti et al. (2015) illustrated the filtering process with a simple diagram (Figure 7).

Figure 7: Diagram of a one-level decomposed signal $s(t)$ using one-dimensional discrete wavelet analysis—illustration of the process of downsampling from 1,000 to 500.



Source: Misiti et al. (2015)

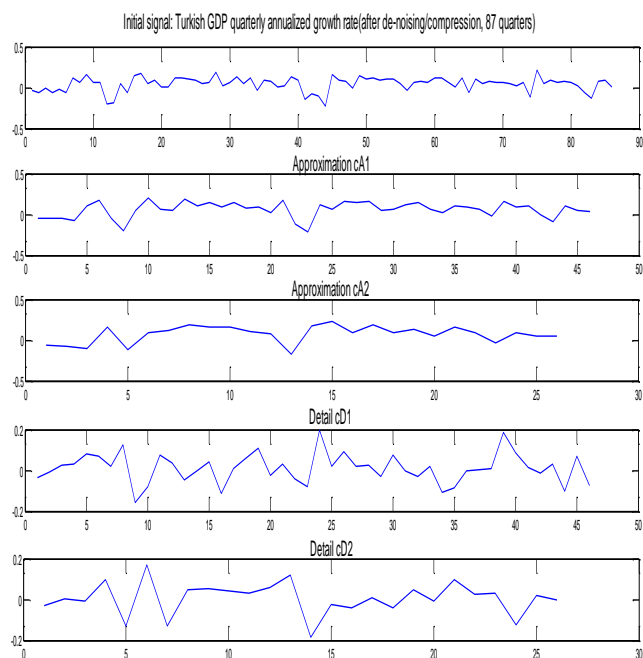
The model produces two sequences called cA and cD , which are downsampled.

The signal is decomposed after being differentiated, de-noised and compressed. The signal, i.e. for the 1998-2019 period the 87-quarter (for the 1998-2021 period the 96-quarter) time series of Turkish GDP quarterly annualized growth rate transformed at step 1, is decomposed into decomposed signals cA s named approximations and cD s named details. The Discrete Wavelet Transform is a kind of decomposition scheme evaluated by passing the signal through lowpass and highpass filters (Corinthios, 2009), dividing it into a lower frequency band and an upper band. Each band is subsequently divided into a second level lower and upper bands. The process is repeated, taking the form of a binary, or “dyadic” tree. The lower band is referred to as the approximation cA and the upper band as the detail cD . The two sequences cA and cD are downsampled. The downsampling is costly in terms of data: with multilevel decomposition, at each one-level of decomposition the sample size is reduced by half (in fact, slightly more than half the length of the original signal, since the filtering process is implemented by convolving the signal with a filter. The convolution “smears” the signal, introducing several extra samples into the result). Therefore, the decomposition can proceed only until the individual details consist of a single sample. Thus, the number of levels of decomposition will be limited by the initial number of data of the signal. Figure 5 illustrates the 2nd-level decomposition of Turkish GDP quarterly annualized growth rate (after de-noising/compression, 87 or 96 quarters). We observe in Figure 8 that details cD s are small and look like high-frequency noise, whereas the approximation $cA2$ contains much less noise than does the initial signal. In addition, the higher the level of decomposition, the lower the noise

generated by details. For a better understanding of signal decomposition using discrete wavelet transform, refer to the methodology section of Rostan and Rostan (2018a).

Figure 8: 2nd-level decomposition of Turkish GDP quarterly annualized growth rate (after de-noising/compression, 87 quarters from 1998 to 2019) using one-dimensional discrete wavelet analysis

Source: Authors’ own elaboration using Matlab.



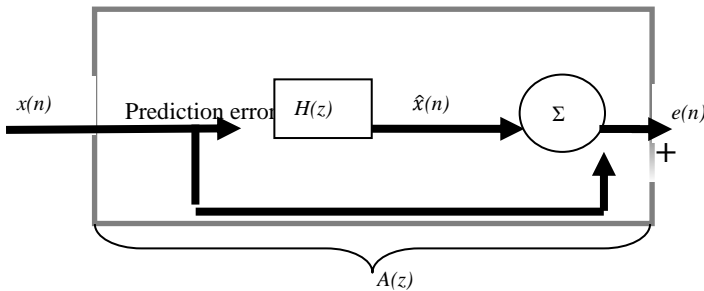
3.3. Step 3: Burg extension of approximations and details

We apply Burg extension to cA and cD as presented in Figure 8. To run the Burg extension, we apply an autoregressive p th order from historical data, in this paper we choose a p th order equal to the longest available order when forecasting. For instance in 2019, when forecasting Turkish Real GDP returns for the subsequent 31 years until 2050 ($4 \times 31 = 124$ quarters), the longest p th order available is 86 out of 87 historical data. Given x the decomposed signal (which is cA or cD), a vector a of all-pole filter coefficients is generated that models an input data sequence using the Levinson-Durbin algorithm (Levinson, 1946; Durbin, 1960). The Burg (1975) model is used to fit a p th order autoregressive (AR) model to the input signal, x , by minimizing (least squares) the forward and backward prediction errors while constraining the AR parameters to satisfy the Levinson-Durbin recursion. x is assumed to be the output of an AR system driven by white noise. Vector a contains the normalized estimate of the AR system parameters, $A(z)$, in descending powers of z :

$$H(z) = \frac{\sqrt{e}}{A(z)} = \frac{\sqrt{e}}{1 + a_2 z^{-1} + \dots + a_{(p+1)} z^{-p}} \quad (10)$$

Since the method characterizes the input data using an all-pole model, the correct choice of the model order p is important. In Figure 9, the prediction error, $e(n)$, can be viewed as the output of the prediction error filter

Figure 9: Prediction error filter to run the Burg extension



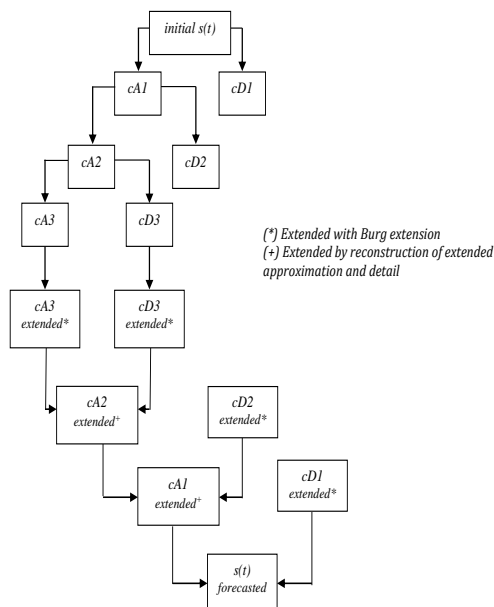
Source: Matlab.

In a last step, the Infinite Impulse Response (IIR) filter extrapolates the index values for each forecast horizon. IIR filters are digital filters with infinite impulse response. Unlike finite impulse response (FIR) filter, IIR filter has the feedback (a recursive part of a filter) and is also known as recursive digital filter.

3.4. Step 4: Wavelet Reconstruction

We recompute/reconstruct the forecasted signals after Burg extension using the methodology illustrated in Figure 5. We present the 3rd-level decomposition/reconstruction diagram in Figure 10. In our paper, we use a second-level decomposition/reconstruction that is most of the time the optimal level confirmed in the literature.

Figure 10: Diagram of a 3rd-level wavelet decomposition/reconstruction tree to forecast the initial signal $s(t)$.



Source: Authors' own elaboration using Matlab.

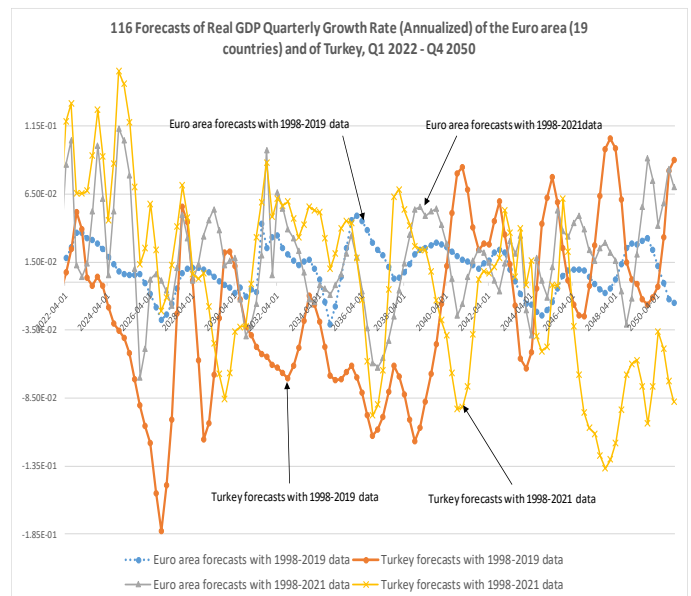
4. Results

The objective of the paper is to assess the resilience of Turkey's economy following the economic shock from the Covid-19 pandemic that hit the global economy in 2020, 2021 and extending in 2022. The 2050 projections are benchmarked to the 2050 GDP forecasts of the Euro Area (19 countries). This paper presents Turkey and Euro area quarterly annualized real GDP growth rates forecasts with spectral analysis up to 2050 using the historical data before the pandemic from 1998 up to the end of 2019 and during the pandemic (up to the end of 2021). The 2 sets of forecasts (pre- and during-pandemic) are then compared to check which economy between Turkey and the Euro area was more resilient to the Covid-19 pandemic.

4.1. Forecasts of Q1 2022 to Q4 2050 of Turkey and Euro area quarterly annualized real GDP growth rates

Figure 11 illustrates 116 forecasts with spectral analysis of Turkey and Euro area quarterly annualized real GDP growth rates from Q1 2022 to Q4 2050.

Figure 11: 116 forecasts with spectral analysis of Turkey and Euro area quarterly annualized real GDP growth rates from Q1 2022 to Q4 2050



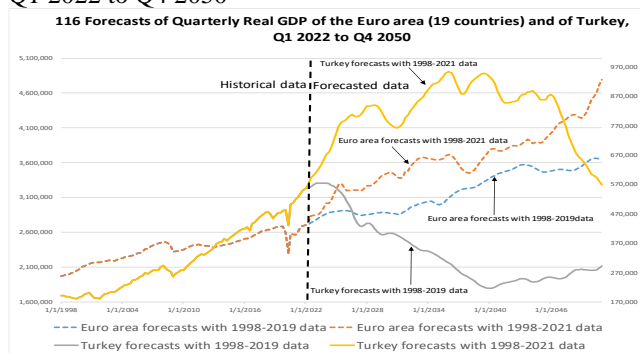
Source: Authors' own elaboration using Matlab.

Based on the 116 forecasts for the period 2022-2050, Turkey forecasts are more pessimistic than the Euro area, with an average quarterly (annualized) growth rate of -2.17% with the 1998-2019 data versus +0.12% with the 1998-2021 data when the Euro area forecasts have an average quarterly (annualized) growth rate of +1.03% with the 1998-2019 data versus +2.00% with the 1998-2021 data. It shows that the 2021 recovery of both economies has a positive impact on the forecasts. Why the Euro area has a better 2022-2050 average forecast than Turkey, +1.03% versus -2.17% with the 1998-2019 data and +2.0% versus +0.12% with the

1998-2021 data? The wavelet analysis forecasting model used in this paper is sensitive to the volatility of historical data. The historical data from 1998 to 2021 have a higher volatility for Turkey than the Euro area, 11.44% versus 7.67%. Thus, the volatility of the 116 forecasts with the 1998-2021 data is respectively 6.47% for Turkey versus 3.69% for the Euro area. This observation may explain the better projected performance of the Euro area compare to Turkey. In addition, wavelet analysis forecasting model is sensitive to the most recent data. Figure 12 illustrates 116 forecasts with spectral analysis of Turkey and the Euro area quarterly Real GDP from Q1 2022 to Q4 2050. It clearly appears that the rebound of both economies in Q2 2020 (refer to Figure 3), +65% in Turkey and +51% in the Euro area, following the huge contraction in Q1 2020, -43% in Turkey and -46% in the Euro area, clearly explains the divergent trend of the forecasts with the 1998-2019 historical data and with the 1998-2021 historical data for both Turkey and the Euro area since the model is sensitive to the most recent data.

4.2. Forecasts of Q1 2022 to Q4 2050 of Turkey and Euro area quarterly real GDP

Figure 12: Historical data and 116 forecasts with spectral analysis of Turkey and Euro area quarterly Real GDPs from Q1 2022 to Q4 2050



Source: Authors' own elaboration using Matlab.

4.3. Assessing the resilience of Turkey's economy following the economic shock from the Covid-19 pandemic

To recall, the objective of the paper is to assess the resilience of Turkey's economy following the economic shock from the Covid-19 pandemic that hit the global economy in 2020, 2021 and extending in 2022.

To answer this question, by subtracting the forecasted 2022-2050 average Euro area quarterly growth rate (annualized) obtained with the 1998-2021 data, +2%, by the one obtained with the 1998-2019 data, +1.03%, the difference is +0.97%, when with Turkey the difference is $0.12\% - (-2.17\%) = +2.30\%$. Turkey shows therefore a higher resilience to the Covid-19 pandemic (+2.30%) than the Euro area (+0.97%). But, the authors pointed out that the forecasted quarterly (annualized) growth rate average of the Euro area is

expected to be +2.00% with the 1998-2021 data whereas it is expected to be only +0.12% for Turkey.

5. Conclusion and Discussion

This paper presents Turkey's 2050 real GDP and growth rate quarterly forecasts before (up to 2019) and during the pandemic (up to 2021) by using spectral analysis. The objective of the paper is to assess the resilience of Turkey's economy during the Covid-19 pandemic with its 2050 projections. These projections are benchmarked to the 2050 GDP forecasts of the Euro Area (19 countries). Spectral analysis is able to analyze changing transient physical signals. Extending the analysis to complex-behavior economic signals, the originality of this paper is to apply spectral analysis to economic variables subject to common dynamics such as real GDP time series. The forecasts cover 116 quarters from Q1 2022 to Q4 2022 and derive from historical quarterly data extending from Q1 1998 to Q4 2021.

Spectral analysis methodology follows four steps that lead to real GDP quarterly (annualized) growth rate forecasts: the Quarterly Real GDP growth rate (annualized) time series of the Euro area and Turkey are de-noised and compressed, then decomposed in simpler signals called approximations and details in the framework of the one-dimensional discrete wavelet analysis. Third, the decomposed series are extended with the Burg (1975) model which fits a p th order autoregressive (AR) model to the input signal by minimizing (least squares) the forward and backward prediction errors while constraining the AR parameters to satisfy the Levinson-Durbin recursion. Finally, the series are reconstructed, the extensions being the forecasts.

To recall, the objective of the paper is to assess the resilience of Turkey's economy following the economic shock from the Covid-19 pandemic that hit the global economy in 2020, 2021 and extending in 2022. As illustrated in Figure 3, between Q2 2019 (2019-07-01) and Q4 2021 (2022-01-01), the quarterly Real GDP growth rate (annualized) of the Euro area economy (19 countries) was most of the time below the one of Turkey with an average growth rate of 0.94% for the Euro area versus 6.57% for Turkey. Therefore, Turkey was more resilient during the Covid-19 pandemic than the Euro area. Using the 2022-2050 forecasts of both economies, by subtracting the forecasted 2022-2050 average Euro area quarterly growth rate (annualized) obtained with the 1998-2021 data, +2%, by the one obtained with the 1998-2019 data, +1.03%, the difference is +0.97%, when with Turkey the difference is $+2.30\%$ [$0.12\% - (-2.17\%)$]. Turkey shows therefore a higher resilience to the Covid-19 pandemic (+2.30%) than the Euro area (+0.97%) based on 2022-2050 forecasts. However, the authors pointed out that the forecasted 2022-2050 quarterly (annualized) growth rate average of the Euro area is expected to be +2.00% with the 1998-2021 data whereas it is expected to be only +0.12% for Turkey.

Another question that has already stirred the mind of Turkish politicians is "Is it worth it for Turkey to join the European

Union (EU) of 27 members?”. In 1987, Turkey applied to join what was then the European Economic Community, and in 1999 it was declared eligible to join the EU (European Commission, 2022). Turkey is a key strategic partner of the EU on issues such as migration, security, counter-terrorism, and the economy, but has been backsliding in the areas of democracy, rule of law and fundamental rights. In response, the General Affairs Council decided in June 2018 that accession negotiations with Turkey were effectively frozen. Turkey has to make some progress in the above-mentioned areas in order to join EU. However, Turkey has a powerful lever on the European Commission regarding refugees. Irregular migration from Turkey to the EU involving smugglers and thousands of refugees moving to the EU every year has forced the EU to implement a EU Facility for Refugees in Turkey to stem migratory flows. In June 2021, the European Commission proposed a total package of €3 billion to be allocated in Turkey for refugee support and retention (European Commission, 2021). The Facility for Refugees, a key component of the 2016 EU-Turkey Statement, marked a significant scale-up of EU support to refugees in Turkey. Thus, Turkey has means to negotiate its accession to EU. The main advantage for Turkey of joining the EU is the waving of tariffs between member countries, the three main disadvantages are 1) that it is costly, member states providing billions in support to the European Union every year, 2) members are constrained by economic and political decisions taken outside their countries by the most influential members such as Germany and 3) members of the Euro area (using Euro currency as sole legal tender) lose flexibility in their monetary policy. As mentioned in ECB Economic Bulletin (2020) ‘the Covid-19 pandemic has put unprecedented burdens on euro area countries’ economies and government finances. In response to the dramatic COVID-19 shock, all euro area countries implemented packages of fiscal measures. These packages consist of discretionary fiscal stimulus measures, state guarantees for loans to firms and other liquidity support measures. An important component of the discretionary measures relates to support for firms, in particular to preserve employment.’ In short, globally central banks including the European Central Bank (ECB) and TCMB (the Turkish Central Bank) have printed billions of their domestic currencies to fix the impact of the Covid-19 pandemic on their economies by implementing large economic stimulus programs. Printing money means inflation on the short run by increasing the money supply. Inflation exploded everywhere, the Euro area annual inflation is expected to be 8.9 % in July 2022, up from 8.6 % in June 2022 (Eurostat, 2022). In Turkey, annual inflation rate accelerated for the 14th consecutive month to a skyrocketing 79.6 percent in July of 2022 (Trading Economics, 2022a). The Turkish lira currency depreciated past 17.94 per USD in August 2022 from 13.32 per USD at the start of 2022 (-25%), extending its decline amid large negative interest rates and soaring consumer prices. ‘Meanwhile, the latest current account figure (i.e. imports and exports of goods and services, payments made to foreign investors, and transfers such as foreign aid) pointed in 2022

to a deficit of \$6.5 billion and the export order index from the central bank tanked to a 15-month low, contradicting President Erdogan’s pledge that Turkey would consolidate a strong current account surplus position’ (Trading Economics, 2022b). In addition, the Russian invasion of Ukraine, which started in February 2022, hit economies globally including Euro area and Turkish economies with soaring food and energy prices. Coming back to the question: “Is it worth it for Turkey to join the European Union of 27 members?”, the authors believe that the current Turkey economic crisis would have been lessened for Turkey with the status of European Union member, the European Union organization supporting lagging members. In addition, using the Euro currency as legal tender would have avoided the situation related to the sharp depreciation of Turkish lira. During the first 8 months of 2022, Euro depreciated against USD by 8.5%, when Turkish lira depreciated by 25%. Less volatility of the domestic currency reassures international investors. Finally, the not so optimistic 2022-2050 forecasts of quarterly growth rate of Turkey with an average of +0.12% versus +2.00% for the Euro area point out the benefit of Turkey to join the European Union in coming years. Further research may focus on additional economic indicators of Turkey to identify the areas of strengths and weaknesses of the Turkish economy.

References

- Baillie, R., & Bollerslev, T. (1992). Prediction in Dynamic Models with Time-Dependent Conditional Variances. *Journal of Econometrics*, 52(9), 1-113.
- Berger, T. (2016). A wavelet analysis: Forecasting based on decomposed financial return series. *Journal of Forecasting*, 35(5), 419-433. doi:10.1002/for.2384
- Box, G.E.P., & Jenkins, G.M. (1976). *Time Series Analysis: Forecasting and Control, Revised Edition*. San Francisco, CA: Holden Day.
- Box, G.E.P., Jenkins, G.M., & Reinsel, G.C. (1994). *Time Series Analysis: Forecasting and Control*, 3rd ed. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Burg, J.P. (1975). Maximum Entropy Spectral Analysis. Retrieved from <https://trove.nla.gov.au/work/153574514?q&versionId=167368805>
- Çakmaklı, C., Demiralp, S., Yeşiltaş, S., & Yıldırım, M.A. (2021). An Evaluation of the Turkish Economy during COVID-19. Centre for Applied Turkey Studies (Cats), *Working Paper No. 1*. Retrieved from https://www.swp-berlin.org/publications/products/arbeitspapiere/CATS_Working_Paper_Nr_1_2021_Cakmakli_Demiralp_Ye_siltas_Yildirim.pdf
- Conejo, A.J., Plazas, M.A., Espinola, R., & Molina, A.B. (2005). Day-ahead electricity price forecasting using the wavelet transform and ARIMA models. *IEEE*

- Transactions on Power Systems*, 20(2), 1035-1042. doi:10.1109/TPWRS.2005.846054
- Corinthios, M. (2009). *Signals, Systems, Transforms, and Digital Signal Processing with MATLAB*. Boca Raton, FL: Taylor and Francis Group, LLC CRC Press.
- Daubechies, I. (1994). Ten lectures on wavelets. *CBMS, SIAM*, 61, 198-202 and 254-256.
- Diebold, F., & Li, C. (2006). Forecasting the term structure of government bond yields. *Journal of Econometrics*, 130, 337-364.
- Durbin, J. (1960). The fitting of time series models. *Revue de l'Institut International de Statistique*, 28, 233-44.
- ECB Economic Bulletin (2020). The COVID-19 crisis and its implications for fiscal policies. Retrieved from https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/focus/2020/html/ecb.ebbox202004_07~145cc90654.en.html
- European Commission (2021). Press Release, EU continues supporting education of refugees and addressing migration in Turkey with additional €560 million. Retrieved from https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_6931
- European Commission (2022). European Neighborhood Policy and Enlargement Negotiations, Turkey. Retrieved from https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/enlargement-policy/turkey-0_en
- Eurostat (2022). Inflation in the euro area. Retrieved from https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Inflation_in_the_euro_area
- FHI (2019). Overview of Economic Forecasting Methods. Retrieved from http://www.fhi.sk/files/katedry/kove/predmety/Prognosticke_modely/Methods_basics.pdf
- Graps, A. (1995). An Introduction to Wavelets. *IEEE Computational Science and Engineering*, 2(2). Retrieved from <https://www.eecis.udel.edu/~amer/CISC651/IEEEwavelet.pdf>
- He, K., Wang, L., Zou, Y., & Lai, K. (2014) Exchange rate forecasting using entropy optimized multivariate wavelet denoising model. *Mathematical Problems in Engineering*, 1-9. doi:10.1155/2014/389598
- IEEE (2019). IEEE Transactions on Signal Processing. Retrieved from <https://ieeexplore.ieee.org/xpl/RecentIssue.jsp?punumber=78>
- Kao, L., Chiu, C., Lu, C., & Chang, C. (2013). A hybrid approach by integrating wavelet-based feature extraction with MARS and SVR for stock index forecasting. *Decision Support Systems*, 54(3), 1228-1244. doi:10.1016/j.dss.2012.11.012
- Kriechbaumer, T., Angus, A., Parsons, D., & Casado, M. (2014). An improved wavelet-ARIMA approach for forecasting metal prices. *Resources Policy*, 39, 32-41. doi:10.1016/j.resourpol.2013.10.005
- Lee, D.T.L., & Yamamoto, A. (1994). Wavelet Analysis, theory and applications. *Hewlett-Packard Journal*, 44-52.
- Levinson, N. (1946). The Wiener RMS (root mean square) error criterion in filter design and prediction. *Journal of Mathematical Physics*, 25, 261-78.
- Mandavilli, A. (2021). *Vaccine Effectiveness Against Infection May Wane*, C.D.C. Studies Find. The New York Times. Retrieved from <https://www.nytimes.com/2021/08/18/health/covid-cdc-boosters-elderly.html>
- Mallat S. (2009) *A wavelet tour of signal processing*, Second edition. Cambridge, MA: Academic Press.
- Misiti, M., Misiti, Y., Oppenheim, G., & Poggi, J.M. (2015). *Wavelet Toolbox for Use with MATLAB, User's guide*. Natick, MA: The MathWorks.
- OECD (2019). Real GDP long-term forecast, Million US dollars, 2020 – 2060. OECD Economic Outlook: Statistics and Projections: Long-term baseline projections, 103. Retrieved from <https://data.oecd.org/gdp/real-gdp-long-term-forecast.htm#indicator-chart>
- Ortega, L., & Khashanah, K. (2014). A Neuro wavelet model for the Short Term forecasting of High Frequency time series of stock returns. *Journal of Forecasting*, 33(2), 134-146. doi:10.1002/for.2270
- Renaud, O., Starck, J.L., & Murtagh, F. (2002). *Wavelet-based Forecasting Short and Long Memory Time Series*. Cahiers du departement d' econometrie, Universite de Geneve, 4.
- Rostan, P., Belhachemi, R., & Rostan, A. (2015). Appraising the financial sustainability of a pension system with signal processing. *Studies of Applied Economics*, 33(3), 801-816, doi: <https://doi.org/10.25115/eea.v33i3.3134>, Retrieved from <https://ojs.ual.es/ojs/index.php/eea/article/view/3134>
- Rostan, P., Belhachemi, R., & Racicot, F.E. (2017). Forecasting the yield curve with the Burg model. *Journal of Forecasting*, 36(1), 91-99, doi: <https://doi.org/10.1002/for.2416>, Retrieved from <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/for.2416>

- Rostan, P., & Rostan, A. (2017). *Population Projections and Pension System Sustainability*. Saarbrücken, Germany: Lambert Academic Publishing. ISBN978-620-2-06479-8
- Rostan, P., & Rostan, A. (2018a). The versatility of spectrum analysis for forecasting financial time series. *Journal of Forecasting*, 37(3), 327-339.
- Rostan, P., & Rostan, A. (2018b). Will Saudi Arabia Get Older? Will its pension system be sustainable? Spectral Answers. *PSU Research Review*, 2(3), doi: <https://doi.org/10.1108/PRR-12-2017-0045>, Retrieved from <https://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/PRR-12-2017-0045>
- Rostan, P., & Rostan, A. (2018c) Forecasting Spanish nominal and real GDPs with Spectral Analysis. *Estudios De Economía Aplicada*, 36(1), 217-234, Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6283924>
- Rostan, P., & Rostan, A. (2018d). Where is Greek's Economy Heading? *International Journal of Management and Applied Science (IJMAS)*, 4(3), 28-31, Retrieved from http://ijmas.iraj.in/paper_detail.php?paper_id=11490&name=Where_is_Greece%E2%80%99s_Economy_Heading?_A_Spectral_Perspective
- Rostan, P., & Rostan, A. (2019). When will European Muslim Population be majority and in which country. *PSU Research Review*, 3(2), doi: <https://doi.org/10.1108/PRR-12-2018-0034>, Retrieved from <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/PRR-12-2018-0034/full/html>
- Rostan, P., & Rostan, A. (2020). Where is Austria's Economy Heading? *Economic and Business Review*, 22(1), 105-130. doi: <https://doi.org/10.15458/eb97>, Retrieved from https://www.ebrjournal.net/uploads/eb/public/document/13-eb97_221_d_rostan_barvni_en.pdf
- Rostan, P. & Rostan A. (2021a). Where are fossil fuels prices heading? *International Journal of Energy Sector Management*, 15(2), 309-327. doi: <https://doi.org/10.1108/IJESM-07-2019-0009>, Retrieved from <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJESM-07-2019-0009/full/html>
- Rostan, P., & Rostan, A. (2021b). Where is Saudi Arabia's Economy Heading? *International Journal of Emerging Markets*, 16(8), 2009-2033. doi: <https://doi.org/10.1108/IJOEM-08-2018-0447>, Retrieved from <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJOEM-08-2018-0447/full/html>
- Rostan, P., & Rostan, A. (2022). 2050 Projections of the Persian Gulf Economies. *Iranian Economic Review*, 26(2), 269-288. doi: [10.22059/ier.2022.88164](https://doi.org/10.22059/ier.2022.88164), Retrieved from https://ier.ut.ac.ir/article_88164.html
- Schlüter, S., & Deuschle, C. (2010). *Using wavelets for time series forecasting: Does it pay off?* (No. 04/2010). IWQW Discussion Papers.
- Statista (2022). Annual gross domestic product growth rate forecast in selected European countries in 2021. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/686147/gdp-growth-europe/>
- Stoica, P., & Moses, R. (2005). *Spectral Analysis of Signals*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Tan, Z., Zhang, J., Wang, J., & Xu, J. (2010). Day-ahead electricity price forecasting using wavelet transform combined with ARIMA and GARCH models. *Applied Energy*, 87(11), 3606-3610. doi:10.1016/j.apenergy.2010.05.012
- Trading Economics (2022a). Turkey Inflation Rate. Retrieved from <https://tradingeconomics.com/turkey/inflation-cpi>
- Trading Economics (2022b). Turkish Lira. Retrieved from <https://tradingeconomics.com/turkey/currency>
- Turkstat Corporate (2022). Gross Domestic Product (GDP) in 2021. Retrieved from <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Quarterly-Gross-Domestic-Product-Quarter-IV:-October-December,-2021-45548&dil=2>
- Valens, C. (1999). *A Really Friendly Guide to Wavelets*. Retrieved from <http://agl.cs.unm.edu/~williams/cs530/arfgtw.pdf>
- Wavelet.org (2019). Wavelet Basics. Retrieved from <http://www.wavelet.org/tutorial/wbasic.htm>
- World Bank (2021). Turkey Economic Monitor, April 2021: Navigating the Waves, Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/35497>
- Worldometers (2022). COVID-19 Coronavirus Pandemic. Retrieved from <https://www.worldometers.info/coronavirus/>



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Mutluluk ve Belirleyicileri: Türkiye için Bir Analiz*

Happiness and It's Determinants: An Analysis for Turkey

Başak Sezgin Kıroğlu^{a, **} & Kemal Yıldırım^b

^a Arş. Gör. Dr., Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 26210, Eskişehir /Türkiye
ORCID: 0000-0003-4599-7601

^b Prof. Dr., Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 26210, Eskişehir /Türkiye
ORCID: 0000-0002-3660-6886

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 16 Temmuz 2022

Düzeltilme tarihi: 4 Ekim 2022

Kabul tarihi: 6 Ekim 2022

Anahtar Kelimeler:

Mutluluk

Yaşam Memnuniyeti

Türkiye

ARTICLE INFO

Article history:

Received: July 16, 2022

Received in revised form: Oct 4, 2022

Accepted: Oct 6, 2022

Keywords:

Happiness

Life Satisfaction

Turkey

ÖZ

İnsanların yaşam memnuniyetlerini ya da mutluluklarını artırmaya yönelik politikalar oluşturmak, kalkınma kapsamını bu çerçevede bilimsel araştırmalara dayalı olarak planlamak, günümüz gelişmekte olan ve gelişmiş ekonomilerin üzerinde durduğu önemli konular arasında yerini almıştır. Dikkat edilirse, içinde bulunduğumuz 21. yüzyılda, optimizasyon peşinde koşan ve mutluluk yerine başka kavramları maksimize edilmesinin bir hata olduğunu ortaya koyan çalışmalar giderek artmaktadır. Bu çerçevede mutluluk kavramı geniş bir çevrede tanımlanıp mutluluk teorileri açıklanmış ve mutluluğun sadece ülke düzeyindeki belirleyicileri incelenmiştir. Çalışma Türkiye’de mutluluğun belirleyicilerine yönelik çok değişkenli logit model kullanılarak tamamlanmıştır. Türkiye için mutluluğun belirleyicilerinin analizinin sonuçlarında insanları mutlu eden faktörler arasında; evli olmak, daha iyi gelirle sahip olmak ve bir noktaya kadar yaş (ilişkinin ‘U’ şeklinde olduğu görülmüştür), güvenlik güçlerinin yeterli olduğunu düşünmesi, geçmişinden daha iyi bir konumda olduğunu düşünmesi, o andaki durumunun gelecekte iyileşeceğini ya da aynı kalacağını düşünülmesi, bir noktaya kadar eğitim, ülkedeki yargı sisteminin iyi çalışmasının hissedilmesi, dini inanç, genel olarak toplumun refah düzeyinin iyi olması ve geleceğe yönelik umut olduğu bulunmaktadır.

ABSTRACT

Creating policies to increase people’s life satisfaction or happiness to plan the extent of development based on the scientific research in this framework has taken its place among the important issues of today’s developing and developed economies. If paid attention, in the 21st century we are living in, the concept that needs to be maximized is happiness for people who are chasing optimization and trying to maximize other concepts instead of happiness is seen as a mistake in these studies. In this context, the concept of happiness is defined in a wide range, the theories for happiness are explained, and only the determinants of happiness at the country level are examined. The study was conducted using the multinomial logit model for the determinants of happiness in Turkey. Among the factors that make people happy in the results of the analysis of the determinants of happiness for Turkey are being married, having a better income and age up to a point (relationship appears to be ‘U’ shaped), thinking security forces are adequate, the expectation being that the current situation will improve or at least stay the same in the future, education to a point, feeling that the judicial system in the country works well, religious belief, good welfare level of the society in general and hope for the future.

1. Giriş

Ekonomi teorisinin temellerini oluşturan varsayımlardan ilki bireyin kendileri için iyi ya da kötünün ne olduğunu bildikleri varsayımdır. Dolayısıyla devletin, merkezi bir planlama organının veya başka herhangi bir makamın insanlar için neyin yararlı ve neyin yararlı olmayacağını şart

koşması uygun değildir. Fayda gibi yaşam memnuniyeti ya da mutluluk da özeldir ve kişinin kendisi tarafından belirlenmesi gerekir. Mutluluk ekonomisinin temelinde, insanların yaşam memnuniyeti üzerine yapılan bilimsel araştırmalara dayalı yöntemleri kullanarak politika oluşturmak ve kalkınmaya yönelik daha iyi planlamayı geliştirmek amacı bulunmaktadır. Mutluluk konusu

* Bu çalışma, 2022 yılında Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından kabul edilen “*Ekonomik Değişken Olarak Mutluluğun Analizi Türkiye Örneği*” adlı Doktora tezinden türetilmiştir.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: basaksezgin@anadolu.edu.tr

ekonomi bilimindeki yerini son zamanlarda daha çekici bir biçimde almaya başlamıştır. Mutluluk üzerine yapılan çalışmalar çerçevesinde maksimize edilmesi gereken kavramın mutluluk olduğu ve bunun yerine başka kavramların maksimize edilmeye çalışılmasının hata olarak görülmeye başlanmıştır. Özellikle Easterlin Paradoksunun ortaya atılması ile ülkelerin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) artışı ile genel mutluluk seviyelerinin artmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Mutluluğun kısa dönemdeki tepkisi bize insanların tercihleri hakkında bilgi verirken, uzun dönemde ise insanlar için en az sağlık ve gıda gibi ihtiyaçları kadar gerekli olduğu söylenebilir. Çoğu insanın hayatlarındaki nihai hedefleri mutluluğa ulaşmaktır. Bu nedenle toplumun faydası için mutluluğu anlamak önem taşır. Politika yapıcıların insanların hangi tür davranışları olumlu bir hedonik etki yarattığı, bu davranışların teşvik edilmeye değer olduğunu bilmeleri, gelecekteki mutluluk seviyelerini artırmaları için yarar sağlayacak bilgilerdir. Ayrıca, mutluluğun sonuçlarını anlamak önemlidir. Çünkü mutluluğun da içinde bulunduğu duyguların, insanların karar verme süreçleri üzerinde önemli bir etkisi bulunmaktadır. Ekonomide mutluluk ya da öznel iyi oluş bir kişinin kendi yaşamına ilişkin algısıyla ölçülür.

Yirminci yüzyılda insanların refahına ilişkin araştırmalar oldukça azdı, bu durumda mal ve hizmetlerin daha fazla tüketildiği ve üretimin arttığı durumda insanların refahının daha yükseldiğini kabul gören bir düşünce oluşturuyordu. Böylece büyüme, gelir seviyesi ve gelir dağılımı ekonomistlerin odak noktası oldu; çünkü daha fazla gelir, seçeneklerin genişlemesi ve dolayısıyla daha fazla fayda ile birlikte düşünüldü. Kişinin refahını gözlemlemek zor olduğundan, daha fazla gelir elde edenin daha iyi durumda olduğuna inanılıyordu ve bu nedenle GSYH refahın önemli bir ölçüm değeri haline geldi.

Easterlin, “Ekonomik Büyüme İnsanların Bütünü İyileştirir mi?” İsimli çalışmasında, yüksek gelirli ülkelerde yaşayan insanların, aynı anda düşük gelir seviyeli ülkelerde yaşayan insanlara kıyasla daha yüksek mutluluk seviyeleri bildirmiş, düşük gelir seviyeli ülkelerde yaşayan insanlar ise daha düşük mutluluk seviyeleri bildirmişlerdi. Ülke ortalamaları incelendiğinde sonuç bir öncekine benzerlik gösteriyordu kişi başına geliri daha yüksek olan ülkelerin daha yüksek ortalama mutluluk seviyeleri bildirme eğilimindeydi. Ancak asıl dikkat çekici olan ve yaygın olarak Easterlin Paradoksu olarak bilinen olguyu ortaya çıkaran bulgu, tarihsel bir perspektifte izlendiğinde ortaya çıkmıştır. Ülkelerin geliri, zaman içerisinde arttığında o ülkedeki insanların mutluluk seviyelerinde kayda değer bir değişiklik olmadığı görülmüştür. Benzer bir şekilde, ülkeler ekonomik büyüme yaşarken ülkelerdeki ortalama mutluluk zamanla artmamıştır. Bu bulgulara dayanarak Easterlin’in ulaştığı sonuç uzun vadede gelir ve mutluluk arasında bir ilişki olmadığı yönündeydi; ancak belli bir anda daha yüksek gelire sahip kişiler daha yüksek mutluluk seviyeleri bildirmişlerdir. Tüm bunların ışığında çalışmanın ana sorusu olan ekonomik büyümenin insanların bütününe daha iyi hale

getirip getirmediğinin yanıtı; ekonomik büyümenin insanların bütününe daha iyi hale getirmediği yönünde olması, son derece beklenmeyen bir bulgu olarak ortaya çıkmıştır.

Ekonomistler, Easterlin’in bu çığır açan çalışmasının önemini fark edip, araştırma gündemlerini mutluluk ve ekonomi üzerine değiştirmeleri neredeyse yirmi yıl sürdü. Oysa günümüze bakılacak olursa insanların mutluluğu hakkındaki bilgilere ekonomistler kolayca erişilebilirler. Bu Easterlin’in yaptığı çalışmanın katkısını sadece ekonomik büyüme ile mutluluk arasındaki ilişkinin incelenmesinden çok daha ileriye gittiğini ve insanların mutluluğunu bilimsel olarak incelemek için bir yöntem sunarak yeni bir araştırma alanı da açtığını gösteriyor. 1970’lerde Easterlin mutluluğu ekonomik anlamda değerlendiren ilk modern ekonomist olmasına rağmen mutluluk ekonomisine ilginin artması 1990’lı yıllarda başlamış, kapsam alanı hızla günümüzde oldukça genişlemiştir.

2. Mutluluk Kavramı

Hayattan beklentinin ne olduğu konusunda sorulan soruya verilen “mutlu olmak” cevabı, “çok para kazanmak” cevabına göre çok daha fazladır, bu durum farklı zamanlarda veya ülkelerde sorulduğunda da aynı şekilde ortaya çıkmaktadır. İnsanlar için mutlu olmanın yanında başka hedefleri olsa bile bu hedeflerde hâkim olan beklenti mutluluktur. Ortak bir beklenti olmasına rağmen mutluluğun tanımı tartışmaya açık bir konudur. Mutluluk tarihi ve kültürel gelişmelerle değişebilen bir kavramdır. Sokrates gibi Antik Yunan filozofları mutlu bireyi ahlaklı biri olarak tanımlarken Orta Çağ bilim insanlarından Aziz Thomas Aquinas mutluluğu Tanrı ile olan ilişkiye bağlamıştır. Çin ve Doğu Asya’da insanlar arasındaki ilişkiler merkezli bir görüşe sahip olup insanın toplum içerisindeki yaşam kalitesine odaklanılır. Günümüzde mutluluk kavramı ise insanların hayatlarındaki iyi ve kötü yönlerini bireyci bir yaklaşımla değerlendirmeleriyle ortaya çıkmaktadır (Frey, 2018: 1-2).

Maddi refahın insanların hayatındaki mutluluğun kaynağı olduğu fikri günümüzde sorgulanan bir konudur. Mutluluk bireyin kendi içinden gelen bir durum olduğu için, maddi varlıkların mutluluk üzerinde değeri olmadığı söylenir, en azından durumu iyi olan kişiler tarafından. Ekonomi açısından maddi varlıklar bireylerde hâlihazırda bulunduğu varsayılan yani sadece dışsal olarak orada olan bir şey gibi ele alınır. Bugün mutluluğu ele alırken sadece maddi refah üzere yoğunlaşmanın bir hata olduğu kabul edilir; mal ve hizmetlerin tüketilmesinin tek başına mutluluğu temsil edemeyeceği savunulur (Frey, 2018: 1-3).

Mutluluk kelimesinin İngilizce karşılığı olan “Happiness” kelimesinin kökeni ise başına gelmek, şans, iyi talih anlamına gelen “hap” kelimesinden gelir. Günümüzdeki kullanımda ise mutlu olan birisi şanslı, (dolayısıyla o kişinin durumuna işaret eder) ve neşeli, (dolayısıyla kişinin ruhsal durumuna işaret eder) olduğu söylenir. Mutlu olmak tanımının öznel yanı, kişinin memnun ya da tatmin olması

iken; yaşamda neyin önemli olduğuna dair iyi bir ölçü koyulması objektif yanına işaret eder (Griffin, 2006: 140). Mutluluk başlangıçta şans ve iyi talih ile ilişkilendirilmişti (Leontiev, 2012: 94). Antik Yunan'da mutluluğu tanımlamak için kullanılan dile bakıldığında dört farklı kavram görülmektedir. Birincisi, felsefe öncesinde kullanılan iyi şans anlamına gelen bir terim, ikincisi mitolojide ve daha sonra felsefede kullanılan mutluluğun yüce sevinci anlamına gelen bir terim, üçüncü kavram genel olarak yaşamdan memnuniyet anlamında ve dördüncüsü ise Aristoteles'in kullandığı yüce mallara sahip olma anlamına gelen bir terim (Veenhoven, 1984b: 15). Mutluluğu ruh hali mi yoksa bir duygu mu olduğunu bilmiyoruz. Ancak mutluluğun yüksek karmaşıklıktan oluşan bir yapı olduğuna hepimiz katılıyoruz (Leontiev & Rasskazova, 2014: 2).

TÜİK'te ise mutluluk ve memnuniyet olmak üzere iki kavram tanımlanmaktadır. Mutluluk kavramını "Acı, keder ve ıstırapın yokluğu ve bunların yerine sevinç, neşe ve tatmin duygularının varlığıyla karakterize edilen durum; genel olarak hayattan memnun olma hali" olarak tanımlanmaktadır. Memnuniyet kavramı ise "İhtiyaçların ve isteklerin karşılanmasından doğan tatmin duygusu" olarak tanımlanır (TÜİK, Yaşam Memnuniyeti Araştırması 2020", 2021).

2.1. Felsefede Mutluluk Kavramı

Antik filozoflar mutluluğun nasıl tanımlanacağını ve bireylerin mutluluğa nasıl ulaşacağını konusu üzerinde durmuştur. Mutluluğun, bir kişinin ulaşabileceği en yüksek iyilik olması fikri Antik Çağda, anlık tatmin arzusu anlamında olan hedonizme karşı daha mükemmel olarak tamamlanmış ve sürdürülebilir bir iyi oluş (eudaimonia) arzusu bağlamında kavramsallaştırılmıştır (Leontiev, 2012: 94). Buradaki "eudaimonia" kelimesi Yunanca'da haz veya sonsuz mutluluk anlamını içermektedir ancak zaman içerisinde farklı bağlamlarda birçok anlamı olmuştur. Bazen orijinal antik Yunancadan "refah" olarak, bazen de "gelişen" veya "iyi oluş" olarak çevrilmiştir. Eudaimonia kavramı, Aristoteles'in mutluluk bilimi üzerine felsefi çalışması olan "Nicomachean Ethics" eserinden gelmiştir (Ameriks ve Clarke, 2000).

Mutluluğun ne olduğu sorusuna yanıt bulmaya çalışan ilk filozof, Yunanlı bir filozof olan Aristoteles idi. Aristoteles, önce mutluluğu tanımlamaya çalışmış sonrasında ise insanı neyin mutlu edeceğini sorgulamıştır. Mutluluğun tanımlamasını yapmadan mutluluğun kaynağını, yani bir insanı gerçek anlamda neyin mutlu edeceğini bulmanın yersiz olduğu düşüncesi içerisinde olduğu için ilk önce mutluluk nedir sorusuna yanıt aradı. Aristoteles'in mutluluğu tanımlamak için kullandığı "eudaimonia" kelimesinin Yunanca'da burada kullandığı anlamı 'insan gelişimi' şeklinde olmaktadır. Aristoteles'e göre mutluluk "tüm insan faaliyetlerinin ve çabalarının amacını sağlayan ve değerini ölçen yüce iyilik" olarak tanımlanmış ve "insanın yaptığı her şeyi mutluluk uğruna yaptığı" düşüncesini savunmuştur. İnsanların hayatlarında bir amacı belirleyip o hedefe yönelik

yaşasalar bile, hayatındaki ana hedeflerinin yaşamaya değer bir hayat sürmek olduğunu öne sürer.

Hedonizm görüşünde mutluluk, kişiye zevk veren deneyimlerin ona acı veren deneyimlerden daha fazla olması olarak görülmektedir. Bir iyi oluş teorisi olarak hedonizm; iyi oluşun mutluluk tarafından oluşturulduğuna inanmaktadır. Bu görüş özellikle felsefede tartışmalı olmakla beraber mutlulukla ilgili bir görüş olarak hedonizm oldukça ilgi görmektedir (Van Der Deijl, 2016: 167). Felsefede mutluluk kavramını tanımlamak için iki farklı felsefi gelenek vardır ödemonya (eudaimonia) yaklaşımı ve hedonistik yaklaşım. Ödemonya yaklaşımında mutluluk bir kişinin açıkça sahip olduğu mallar ve erdemler açısından tanımlanır. Hedonistik yaklaşımda ise nesnel olarak kaydedilmiş erdemlerden oluşur ve mülklerin mutluluğun öznel tanımını oluşturamayacağı savunulmaktadır. Bu yaklaşım günümüzde psikolojik veya sosyal iyi oluş olarak anlam bulan bir terimden oluştuğu için öznel iyi oluş olarak nitelendirilen alternatif mutluluk yaklaşımlarını oluşturmaktadır (Leontiev ve Rasskazova, 2014: 2).

Modern zamanlara gelindikçe mutluluk kavramı öznel bir kavram olmaya başladı ve sadece kişinin kendisinin mutlu ve hayatından memnun olup olmadığını söyleyebileceği düşüncesi yaygınlaştı. Bu anlayışa göre, mallara sahip olmak mutluluk için önemlidir; ama mutlu olmayı garanti etmez. Her şey duygulara, verilen tepkilere ve kazanılan avantajlara yönelik tutuma bağlıdır. Nesnel ölçüt, öznel olanla değiştirilmişti. Ancak insanların mutlulukları için belli bir rol oynayan nesnel koşullar belirleyici olmadığına insanların kendilerini ne kadar mutlu hissettiği meselesi önem arz eder (Leontiev, 2012: 95). Günümüzde mutluluk kavramı genellikle etik anlamda "erdem" veya metafiziksel olarak "yaşam amacı" ile ilişkilendirilmemektedir. Bu hoşgiden durum olarak ifade edilirken, bir bütün olarak yaşamdan memnuniyet anlamına gelmektedir (Veenhoven, 1984a: 17).

2.2. Psikolojide Mutluluk Kavramı

Mutluluk, felsefe çalışmalarında merkezi bir konumda olmasına rağmen psikoloji çalışmalarında son yıllara kadar, uzun süre ciddiye alınan bir konu olmamıştı. Bunun nedeni ise mutluluğun psikoloji için öneminin fark edilmemesinden ziyade mutluluğun tanımlanamayan, açıklanamayan bir kavram olarak görmemiz ve ampirik araştırmalar için ölçülebileceğini düşünmememizden kaynaklanmıştır. Ancak mutluluk üzerine yapılan çalışmaların çığ gibi büyümesiyle bunun doğru olmadığı anlaşıldı, mutluluk verisi ölçülebilir olduğu gibi istikrarlı ve güvenilir veri olduğu görüldü (Fordyce 1986: 1-2). Bilimin gelişmesi ile çalışmaların derinleşmesi, bilim adamlarının mutluluk konusunu felsefi ve teorik tanımlarından çıkarıp yeni yönlerinin dikkate alınmasına ortam hazırlamıştır. Bu sürecin sonunda mutluluğun duygularla ilişkilendirilmiş yaklaşımı daha gelişmiş bir yaklaşımı ortaya çıkarmıştır ve yeni bir bilim alanı olan psikoloji doğmuştur. Psikoloji insan davranışları üzerine yoğunlaşan yeni bir alan olmasına

rağmen ilk başlarda patolojiyi anlamaya odaklanmıştı. Bu nedenle Freud ve Skinner gibi ana akım psikologlar mutluluk üzerinde durmak yerine mutsuzluğun kaynaklarına odaklanmışlardı. Çalışmalarını mutlu bireylere ve onların psikolojik yörüngelerine odaklayan ilk psikologlardan biri Abraham Maslow idi. Maslow, insanların doğası hakkında oldukça iyimserdi. İnsanların doğasının aslında iyi ya da tarafsız olduğuna ve özünde kötü ya da kötü olmadığına inanıyordu, bu da teorilerinin çıkış noktası oldu. Freud gibi psikologların insanların insan zayıflıklarına ve hastalıklarına fazla odaklandıklarını düşünüyordu, bu sebeple ilgi alanını insanların potansiyeline odakladı (Piekałkiewicz, 2013: 19). Maslow'un ortaya atmış olduğu İhtiyaçlar Hiyerarşisinin temelindeki fikir, insanların karşılamaları gereken ihtiyaçlarının birincil, ikincil şeklinde bir sırayı takip etmesi gerektiği anlayışından ortaya çıkar. İnsan ihtiyaçlarının hiyerarşisinin olduğu kanısı Antik Yunan, Platon'ya kadar dayanmaktadır. İhtiyaç hiyerarşisi sosyoloji, ekonomi ve politika gibi alanlarda kullanılan bir fikir olmasına rağmen mutluluk araştırmalarına konu edilmesi daha nadirdir. Maslow'un geliştirdiği ihtiyaçlar hiyerarşisi teorisi ilk başta fazla ilgi görmemesine rağmen sonradan sosyal bilimlerde yerini aldı. Ekonomi alanında ise, özellikle de mikroekonomi alanında, bu teorinin önemi anlaşıldı. Hiyerarşik seçim, birbirine bağlı olan iki ana fikirden oluşur. İlki insanların ihtiyaçlarının değişen önemlerde olduğu, diğeri ise bu ihtiyaçların belirli bir sırayla karşılanması gerektiğidir. Bu anlayışa göre birincil ve ikincil ihtiyaçlar vardır ve bu ihtiyaçlar ikame edilememektedir. Dolayısıyla ikincil ihtiyaçları dikkate almadan önce birincil ihtiyaçlar belirli bir tatmin düzeyine ulaşmalıdır. Burada bahsedilen birincil ihtiyaçları Maslow, temelde yiyecek, giyecek ve barınma ihtiyacı gibi fiziksel ihtiyaçlar olarak tanımlarken ikincil ihtiyaçları entelektüel veya maddi olmayan ihtiyaçlar olduğunu belirtmektedir.

Maslow gibi insanın gücü ve potansiyeline odaklanan bir başka modern nesil psikolog Martin Seligman'dı. Pozitif psikoloji fikrinden yola çıkarak mutlu bir yaşam tanımını üç unsurdan oluşturdu. Bu unsurlar hoş yaşam (zevk ve tatminden gelen), iyi yaşam (erdemlerin ve güçlü yönlerin somutlaşmasıyla ilgili) ve sonuncusu ama en önemlisi, anlamlı yaşam (anlam ve amaç ile bağlantılı) idi. Mutluluğa giden yol, ilk tür yaşamdan yani hoş yaşamdan başlar sonra ikinci tür yaşam, iyi yaşam ve son düzey olan üçüncü tür yaşama, anlamlı yaşama erişilir. Bu, ihtiyaçlar hiyerarşisinde kendini gerçekleştirme ve mutluluğa giden bir yol olarak bir mezuniyet süreci öneren Maslow'un sunduğu yaklaşımını hatırlatmasına rağmen Seligman'ın, ilerlemenin her aşamada mevcut olan olumlu duygulara vurgu yapmasıyla ayrılmaktadır (Piekałkiewicz, 2013: 25).

Psikolojide önce teorik anlamda mutluluğu tanımlayıp kimin mutlu kimin mutsuz olarak kabul edilebileceğine dair görüş önemlidir. Bu bağlamda iki önemli araştırmacı, Ed Diener ve Daniel Kahneman, mutluluğu kavramsallaştırma konusunda çok farklı yaklaşımlarda bulunmuşlardır. Diener, mutluluk ya da öznel iyi oluşun yapısını öyle bir derinlikte ele aldı ki, bir noktadan sonra öznel iyi oluş tek bir kavram

yerine kendi başına bir alan haline gelmişti. Kahneman ise tam tersi bir yaklaşım ile mutluluk kavramını genişletmek yerine daraltmayı seçmişti. Buna "objektif mutluluk" ismini verdi ve bu kavramın gerçekten mutluluk olup olmadığını tartışmak yerine mutluluk ile ilgili yapılan çalışmaların objektif bir mutluluğa odaklanması gerektiğini savundu (Bremner, 2011: 130-131).

2.3. Ekonomide Mutluluk Kavramı

İlk bakışta ekonomi, felsefe veya psikoloji alanlarında olduğu gibi çalışmalarının ilgi alanını mutluluk konusuna odaklama eğiliminde olan bilimsel bir alan gibi görünmemektedir. Yüzyıllar boyunca iktisatçılar, daha çok arz ve talep piyasa mekanizmalarını, üretim ve tüketim kalıplarını açıklamaya çalışmışlar ya da basitçe, Adam Smith'in öncü çalışmasının başlığında da önerildiği gibi, ulusların zenginliğinin doğasını ve nedenlerini araştırmışlardır. Buna rağmen, mutluluk kavramı ekonomik teoriye de girmiştir, ancak mutluluğun kendisini araştırmak için değil, bazı ekonomik olayları açıklamak için incelenmiştir (Piekałkiewicz, 2013: 28). Mutluluk ile ekonomi ilişkisinin ana odağı, refah olmuştur (Bruni & Porta, 2007: 3-4).

Filozoflar "Mutluluk (Happiness)" ve "İyi Oluş (Well-Being)" kavramları arasında fark olduğu üzerinde dursalar da deneye dayalı yapılan çalışmalarda bu iki kavramın arasındaki farkın tam olarak ne olduğu açıklanamamıştır. Ekonomistlerin çoğunluğu mutluluk ve iyi oluş kavramlarını arasında anlamsal olarak bir farklılık yapmamaktadır. Mutluluk kavramını ifade etmek için kullanıldığı görülen diğer kavramlar şu şekildedir fayda (utility), uzun ömürlülük (ophelimity), saadet (eudaimonia) ve memnuniyet (satisfaction) (Van Praag ve Ferrer-i-Carbonell, 2010: 2-3).

Genel mutluluk (Overall happiness) kavramı, bir bireyin yaşadığı hayatın genel kalitesini ne derecede olumlu olarak değerlendirdiği ile ilgilidir. Yani kişinin sürdürdüğü yaşamdan ne kadar memnun olduğu ile alakalı olmaktadır. Burada dereceden bahsederken bireyin hayatını ne derece olumsuz olarak değerlendirdiği yerine, ne derece olumlu olarak değerlendirmesinden bahsedilir. İyi oluş kavramı ile mutluluk kavramı birbiriyle kesinlikle ilgili kavramlar olsa da iyi oluş kişinin genel yaşamının değerini tanımlarken, mutluluk zihinsel bir durumu tanımlamaktadır (Besser, 2020: 25).

Öznel iyi oluş (Subjective well-being) kavramı mutluluk konusunda çalışanların, mutluluğun öznel niteliğini yakalamak için kullandığı bir terimdir. Öznel iyi oluş, bireyin kendi memnuniyeti ile ilgili bilişsel yargıları ve ruh halleriyle duygu durumlarının duygusal değerlendirmelerini kullanarak yaşamlarını değerlendirmelerinden oluşur. Son yıllarda yapılan çalışmalar sonucunda öznel iyi oluş kavramının birbirinden ayrışabilen ve aynı zamanda birbiri ile bağlantılı olan bileşenlerini belirlediler. Bunlar yaşam memnuniyeti (life satisfaction), önemli yaşam alanlarından memnuniyet (satisfaction with important life domains), olumlu etki (positive affect), olumsuz etkinin düşük düzeyde

olmasıdır (low levels of negative affect). Yaşam memnuniyeti ve olumlu etki gibi öznel iyi oluşun ana bileşenlerini oluşturanlar, her şeyden önce kişinin hedeflerinden ve değerlerinden kaynaklanıyor gibi görünmektedir. İnsanların yüksek düzeylerde öznel iyi oluşu deneyimleme olasılığı, kişisel hedefler için çabaladıklarında ve bu hedeflere doğru ilerlediklerinde; anlam, amaç ve tatmin duygularını öznel iyi oluşun önemli belirleyicileri haline getirdiklerinde, yükselir (Diener vd., 2009: 148-149). Öznel iyi oluş kavramı sağlıklı olma, güçlü sosyal bağlantılara sahip olma ve ekonomik fırsatlara sahip olma gibi birçok boyuta sahiptir (Nikolaev, 2013: 2).

2.4. Diğer Mutluluk Kavramları

Mutluluğu tahmin ederken dikkate alınacak faktörler arasında biyolojik faktörler de bulunmaktadır. Mutluluğun bu yönü biyologlar tarafından daha az araştırılsa da biyolojik göstergeleri incelemenin mutluluğu anlamak için önemli olduğunu belirtmek gereklidir. Biyolojik faktörler arasında genetik, beyin ve nörotransmitterler, endokrinoloji ve hormonlar, fiziksel sağlık, morfoloji ve fiziksel çekicilik bulunmaktadır. İlk önce genetik faktörlere baktığımızda bu faktör ile ilgili bilgiler genel olarak ikizler ile yapılan çalışmalardan elde edilir ve bu çalışmaların sonucunda görülen mutluluğa genetiğin etkilemesi oranının %35 ile %50 arasında değiştiğidir. Nörobiyolojik çalışmalarda ise mutluluğa sebep olan bu genin hangisi olduğunun bulunması devam etmektedir. Ancak bu alandaki çalışmaların daha çok üzerinde durdukları konu depresyon gibi duygu-durum bozuklukları olmaktadır. Mutluluğa neden olduğu düşünülen genlerin çalışmalarında kişinin ruh halini beyin hücrelerine salgıladıkları serotonin nörotransmitteri ile düzenlemesiyle olmaktadır (Dfarhud vd., 2014: 1469).

Darwin'in mutlulukla ilgili iki temel faktör ortaya koymuştur. Bu kavramlara "stres" ile "ödül ve ceza" etiketleri verilmiştir. Stres kavramı, Selye tarafından adrenalin veya onun gibi maddeler tarafından uyarılan "savaş ya da kaç" tepkisi ile tanımlanabilir. Günümüzde stres kavramı duygusal veya fizyolojik zorlanmaya neden olan her şey olarak anlamca genişletilmiştir.

Fiziksel sağlığın mutluluğu etkilediğine dair hem psikolojik hem tıbbi yapılan araştırmalar ışığında bu ilişkinin varlığına dair kanıtlar bulunmuştur. Mutlu bireylerin sağlıklı yaşamaya çalıştığı, sağlıksız tercihler yerine sağlıklı tercihler yaptığı hatta yaşamı uzattığını bulmuştur. Mutluluğu yüksek olan toplumlarda hipertansiyon oranlarının düşüklüğü de ölçülmüştür (Dfarhud vd., 2014: 1473-1474).

İnsanların mutluluk arayışını ne kadar önem verdiklerini son yıllarda çok satan kitapların arasında farklı kültürlerin mutluluk anlayışlarını, yaşam tarzlarını anlatan kitapların olması da bir göstergedir. Hygge, hoşnutluk veya esenlik hissi uyandıran bir rahatlık ve rahat bir şenlik kalitesi olarak tanımlanan Danimarkaca bir terimdir. Danimarka'nın Dünya Mutluluk Raporlarında, Norveç ve İsveç ile birlikte en mutlu ülkeler arasında olmaları ile yaşamlarındaki mutlu

olma nedenleri diğer ülkelerde yaşayanların dikkatini çekmiştir. Kelime anlamı olarak mutluluk, huzur ve sıcaklığı temsil eden Hygge yaşam tarzının temelinde rahat, konforlu ve keyifli şeylerin tadını çıkarmak yatıyor.

Huzur kavramı, bireyin kendisi ile barışık olduğu, diğer insanlar ile adil ve dürüst bir şekilde ilişkiler kurduğu, vicdanının rahat ve tatmin olmuş olması hali olarak tanımlanabilir. Huzurdan söz edilirken genel olarak bir dengeden bahsedilir. Bireyin iç âlemi diye bahsedilen sağlığı, duygu durum ve dış âlemi olarak bahsedilen ilişkileri, çevresinin ahenkte veya denge içinde olması o bireyin huzurlu olduğu anlamına gelir (Sayar, 2021: 21-22).

3. Mutluluk Teorileri

Mutluluk kavramı "mutlu hissetme" ile eşdeğer bir his ve daha uzun vadeli bir duygu olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Mutluluk denilen olayı açıklamak için geliştirilen geleneksel teorilerde mutluluğun bu uzun vadeli duygusu ele alınır ve anlık mutlu hissetme ele alınmaz. Bu teoriler aşağıda özet biçimde verilecektir.

3.1. Hazcı (Hedonistic) Teori

Hazcı teoriye göre birey mutluluğu acıdan daha fazla zevk veya haz aldığında deneyimlemektedir. Yani hazcı teoriye göre mutluluk, acı yerine hazın dengesi olarak tanımlanır. Ancak buradaki, zevkten kast edilenin ne olduğuna dair yapılan birkaç açıklama vardır. Bunlardan biri Lawrence Summer'ın içsel ve dışsal zevk sınıflandırmasıdır. İçsel zevk teorisine göre tüm zevkli deneyimlerle bağdaştırılan, analiz edilemeyen bir duygu vardır. Dışsal zevk teorisine göre ise deneyimi yaşayan bireyin o deneyime karşı tutumu deneyimi zevkli hale getirendir. Diğer bir teori ise Fred Feldman'ın tutumsal görüş olarak adlandırılan ve zevkin bir hisse gerek duymadığını, bireyin durumsal tutumuna bağlı olduğunu iddia eder. Hangi zevk teorisi kullanılırsa kullanılsın hazcı teorinin iki sorununu örtmeye yetmemektedir. Bu sorunlardan birincisi insanın mutluluğu ya da mutsuzluğunu belirlemek için kullanılacak olan ölçünün zevk/haz ve acı hissini deneyimlenmesinin yanlış olmasıdır. Daniel M. Haybron'a göre bu durumu iki yönde inceleyebiliriz ilgisiz zevklerin sorunları ve psikolojik yüzeysellik sorunu. İlgisiz zevkler sorunu, kişinin çok yoğun zevklerin bile hayatına etki etmediği durumlar olduğunun üzerinde dururken Haybron psikolojik yüzeysellik sorununu açıklamak için kronik rahatsızlığı olan bir kişiyi örnek olarak kullanır. Örneğe göre eğer büyük ölçekte acı ve haz hissetmek bir kişinin mutsuz ya da mutlu olduğunu belirliyorsa kronik rahatsızlığı olan bir kişiyi mutsuz bir birey olarak kabul ederiz. Kronik rahatsızlığı olan bir kişinin bu nedenle mutsuz olduğunu doğru kabul eden Haybron, kronik rahatsızlığının mutsuzluğunu oluşturduğunu, mutsuzluğunun kaynağı olduğunun da altını çizer. Benzer bir durumu haz hissi için de kullanabiliriz; kişinin yaşadığı bir dizi zevk verici olay kişiyi mutlu etse de mutluluğuna katkısı olup olmadığını söyleyemeyiz. Hazcı teorisi, acı ve hazzı mutluluğun olası bileşenleri olarak

görülecek durumlarda aşırı kapsayıcıdır (Bremner, 2011: 97-99).

3.2. Yaşam Doyumu Teorisi

Yaşam doyumu teorisine göre bireyin yaşamında belirli standart veya hedeflerin tatmini ile mutluluğa erişilebilir. Fiziksel haz veya acıların olumlu ya da olumsuz etki ile sonuçlandığı gibi en içteki arzuların da tatmin edilmesinin sonucunda mutluluğa ulaşılabilir (Bremner, 2011: 101). Bu teori ile ilgili temel sorun hedeflerin ve arzuların tatmininden ziyade olumlu etkiyi izlemesidir. Yaşamındaki tüm hedef ve arzularını tatmin eden birisinin mutlu olmadığı durumlar vardır, hatta hedeflerine ulaşıldığında yaşanan hayal kırıklığı oldukça yaygın olan bir olaydır. Mutluluğun en içteki arzuların tatminine bağlı olamadığı bu arzularının ve hayattaki hedefleri tatmin edilmeyen bireyin mutlu olduğu durumda bile görülebilir (Bremner, 2011: 102-104).

3.3. Duygusal Durum Teorisi

Duygusal durum teorisinde bir bireyin mutluluğu o bireyin ruh hali ve duygularına bağlıdır. Yani genel duygusal durumu ya da duygusal hali mutluluğuna veya mutsuzluğuna neden olur. Bunu tür açısından iki bileşene ayırmakta fayda vardır. Birincisi kişinin merkezi (periferik) duygusal durumları, ikincisi ise ruh hali eğilimidir. Duygusal durum teorisi, en azından bu görüşün genellikle anlaşıldığı gibi, mutluluğa hedonizmden daha fazla psikolojik derinlik verir (Haybron, 2008: 19-21). Bir başka görüş de bu üç teorinin, hazcı, yaşam doyumu ve duygusal durum teorilerinin, karmasından ortaya çıkan çeşitli teorilerdir. Böyle karma bir teorinin en iyi bilineni, psikolojide kullanılan öznel iyi oluş kavramı olarak gösterilebilir (Haybron, 2003: 309-310). Duygusal durum teorisinde duygusal durumları merkezi olanın, çevresel olmayanın, önemi üzerinde durulur ve mutluluğun kapsamı olarak kişinin genel duygusal durumunu içine alır (Besser, 2020: 47-48).

Mutluluğu duygusal bir durum olarak oluşturmak hazcılık gibi bir teorinin sağlayabileceğinden daha derin ve uzun süreli bir mutluluk biçimi yakalanmasına yardımcı olur. Mutluluğu sadece zevk alma anları olarak tanımlamak doğru değildir, çünkü bu anlar insanın zihinsel durumunu etkileyebilmek için muhtemelen oldukça sığ ve geçicidir. Mutlu olmak, bizi anlık mutlu zamanlara sahip olmaya hazırlayan bir durumdur, ama daha da önemlisi; içinde bulunduğumuz koşullara uyum sağladığımız, faaliyetlerimize tamamen kendimizi vermiş olduğumuz ve hayatımızın gidişatını onayladığımız bir duygusal durumdur. Duygusal durum teorisi mutlu hissedilen anlarının önemini küçümseyerek ve uzun dönemdeki mutluluk duygusuna öncelik vererek incelenen mutluluğun asıl mutluluğu yansıtıp yansıtmadığı konusunda şüpheye yer bırakılmıştır. Duygusal durum teorisini, diğer mutluluk teorilerinden ayıran en önemli özelliği mutluluk durumlarına mizaç ve ruh hali eğilimlerinin dâhil edilmesi ve mutluluğa ilişkin daha derin soruları gündeme

getirmesidir (Besser, 2020: 55- 56).

3.4. Dinamik Duyuşsal Standart Teorisi

Dinamik Duyuşsal Standart Teoride (Dynamic Affective Standard Theory (DAS)) hazcı teori, yaşam doyumu teorisi ve duygusal durum teorisi gibi teorilerin mutluluk kavramını anlayabilme olasılığını tükettikleri görüşü bulunmaktadır (Bremner, 2011: 145). Bu teori, diğer mutluluk teorilerinin mutluluk anlayışımız ile ilgili sorun olan yönleri çözmek için geliştirilmiştir. DAS'a göre mutluluk, bireylerin sosyal olarak inşa edilmiş bir "iyi yaşamdan" beklenebilecek olumlu etki miktarını yorumlamasının bir sonucu olarak olumlu etki için genellikle karar anında birey tarafından belirlenen bireysel ve değişken bir standart içermektedir. Diğer yaşam memnuniyeti teorileri gibi bu teori de bireyin mutluluğu konusundaki yargısına önem vermekte ancak dışsal olayların, yalnızca olumlu bir duygusal getiri üretmeleri durumunda mutlulukla ilgili olduğu gerçeğini etkili kullanmaktadır. Yaşam doyumu teorilerinin makul olarak görülmesinin bir nedeni, mutluluk hakkında yargılarda bulunurken dışsal olaylar, durumlar ve maddi mallar hakkında düşünmemizdir. Fakat bu dışsal olayların, yalnızca yaşamlarımızda duygusal bir fark yarattıkları ölçüde, mutluluk yargılarımızla ilgili olduğunu da göz önünde bulundurmak gerekir. DAS'ta hem yargı hem de standart, bir bireyin mutluluğunun belirlenmesi için çok önemlidir. Eğer standart statik olsaydı bireyin mutlu olup olmadığı konusunda bir gerçeğin olduğunu makul bir şekilde herhangi bir yargıda bulunulmadan önce söylenebilirdi. Yapılan psikolojik deneylerin sonucunda yaşam memnuniyeti yargılarında standartların statik olmadıkları görülmüştür. Aynı durumun mutluluk standartları için de geçerli olduğunu varsaymak yerinde olacaktır. Her etmen için mutluluk standartlarının değişeceği bir aralığın mevcut olması muhtemel olması, bireyin mutluluk standardının dinamik bir standart olduğu anlamına gelmektedir. Bu nedenle, standardın belirlenmesi ve dolayısıyla mutluluğun belirlenmesi karar anına kadar yapılmamaktadır (Bremner, 2011: 163-165).

3.5. Kavramsal-Gönderme Mutluluk Teorisi

Bir kişinin mutlu olup olmadığına dair değerlendirme içinde bulunduğu ruh halinden etkilenebilir, ancak bu kişinin genel mutluluğunun belirlenmesi için yeterince etkili olmamaktadır. Rojas (2005) tarafından ortaya atılan Kavramsal- Gönderme Mutluluk Teorisi, kısaca CRT (The Conceptual-Referent Theory of Happiness), bir birey için kavradığı mutluluk kavramının o kişinin refahın nasıl olması gerektiği anlayışı ile ilişkilendirmesi üzerinde durur (2005: 262). Bu teoride vurgulanan nokta ise heterojenliğin önemi ve kişilerin mutluluk arayışında farklı mutluluk çerçevelerini temel alıp o mutluluk kavramını elde etmeye çalışmalarıdır (Rojas 2005: 263). Mutluluğu zaman içinde birçok filozof kavramsallaştırmaya çalışmıştı. Bu felsefi kavram çalışmalarını iki gruba ayırabiliriz. İlk grup mutlu bir yaşama sahip olmanın asıl temeli olarak kişinin iç durumu üzerinde durmuştur. İkinci grup ise mutluluğu

kişinin dış dünyasıyla etkileşimini ilişkilendirmiş; bu nedenle, bir kişinin dış durumunun onun mutluluğunu etkilediğini öne sürmüşlerdir (Rojas, 2007: 3). Mutluluğun süre gelen bu felsefi kavramlarını kullanarak, ne olduğunu ifade etmek için bir tipoloji oluşturuldu. Filozoflar, genellikle fikirlerini çoğu insanın anlayamayacağı bir şekilde kompleks olarak ifade ederler, bu nedenle mutluluk için kavramsal göndermelerin kolayca anlaşılabilir ifadelerle anlatılması gerekmektedir, böylece insanlar bu farklı mutluluk türleri kavramlarını kolayca tanıyabilir (Rojas, 2005: 266). Bu bağlamda Rodriguiz (2001) çalışmasından yola çıkılarak oluşturulan kavramlar şu şekildedir Stoacılık (Stoicism), Erdem (Virtue), Zevk (Enjoyment), Anı yaşamak (Carpe diem), Memnuniyet (Satisfaction), Ütopik (Utopian), Sükûnet (Tranquillity), Tamamlama (Fulfillment). Her bir mutluluk referansı için basit tek cümlelik ne olduğunu açıklaması olan ifade oluşturuldu, bunlar da aşağıda Tablo 1’de özetlenmiştir (Rojas, 2005: 270).

Tablo 1. CRT’ye göre mutluluk kavramları

Stoacılık	“Mutluluk, her şeyi olduğu gibi kabul etmektir.”
Erdem	“Mutluluk, başkalarıyla ve kendimizle ilişkilerimizde düzgün davranma duygusudur.”
Zevk	“Mutluluk, hayatta elde ettiğinden zevk almaktır.”
Anı Yaşamak	“Mutluluk hayatın her anını yakalamaktır.”
Memnuniyet	“Mutluluk, sahip olduğumla ve olduğum kişiyle tatmin olmaktır.”
Ütopik	“Mutluluk, yalnızca yaklaşılmaya çalışabileceğimiz ulaşılamaz bir idealdir.”
Sükûnet	“Mutluluk, ulaşılabılır olanın ötesine bakmak değil, sakin bir yaşam sürmektir.”
Tamamlama	“Mutluluk, yeteneklerimizi tam olarak kullanmaktır.”

Kaynak: Rojas, 2005

3.6. Temel Çizgi Modeli

Temel Çizgi Modeline göre, bir kişinin hissedeceği mutluluk, mutluluğun gerçekleşmesi için doğru koşullara bakılmaksızın, mutluluğun belirlenmesi kişinin kendisi tarafından yapılır. Bu, bölgede sadece Tanrı'nın bazı insanları mutlu edip bazılarını mutlu etmemesiyle örneklenmiştir. Teori, genetik eğilim, kişilik özelliği, kültürel görüş ve homeostatik koruma gibi farklı varyantlardan türetilir. Genetik eğilim varyantı kişinin hayatından mutlu olup olmamasının kalıtsal özelliklerinin belirmesi üzerinde durur. Kişilik özelliğinin varyantının da genetiğe bağlı olduğu düşünülebilir, ancak bir kişinin daha mutlu olma eğilimindeki kişilik özelliği veya yaşamını nasıl değerlendirdiklerini etkileyen kişiliği olarak da görülebilir. Bir bireyin hayatında meydana gelen olayların seyrini belirleyerek o kişinin mutluluğu üzerinde de bir etkisi olabilir. Kültürel görüş varyantı, uluslararası mutluluktaki farklılıkları hesaba katar ve kişinin kendi yaşamıyla ilgili mutsuzluk hislerinin, mutluluklarına ilişkin görüşlerini şekillendirmede yaşadıkları toplumdaki kültürel normlara

kıyasla bir etkisinin olmadığını belirtir. Homeostatik koruma varyantı, insanların olumsuz koşulların ortaya çıkıp çıkmaması durumundan ilgisiz olarak mutluluk seviyelerini koruma eğiliminde olmaları varsayımına sahip olduğu için diğer varyantlardan farklıdır. Kişinin mutluluğundaki değişiklikler yerine genel mutluluk seviyesine odaklanır. Bu, 36 santigratta derecede sabitlenmiş vücut ısımcı olarak görselleştirilebilir, mutluluk da aynı şekilde belirli bir seviyede dengelenmesi olarak düşünülebilir. Bu seviye, 10 adımlı bir ölçekte bu, 7 ve 8 civarında kabul edilmektedir. Bu teorilerin sonuçlarına göre, mutluluğun bir değişken olmasından ziyade oldukça istikrarlı bir özellik olması nedeniyle, dış koşullardaki bir değişiklik ile bir bütün olarak toplumlar için mutluluk düzeyini artırma olasılığı zayıf olduğunu görüyoruz. Bunun ışığında, mutluluğu artırmanın tek yolunun genetik mühendisliği veya eğitimden geçtiğini ve bunları kullanarak gerçekleştirilecek mutluluk artışının mümkün olması durumunda bile sabit mutluluk düzeyindeki artışın küçük olacağını söyleyebiliriz (Veenhoven, 2009: 6-8).

3.7. Adaptasyon Teorileri ve Hedonik Döngü

Adaptasyon (adaptation) ya da uyum sağlama (adjustment) kavramları en geniş anlamlarıyla herhangi bir eylem, süreç veya mekanizmanın sabit ya da sürekli olan bir uyarının etkisini azalması olarak tanımlanabilir (Frederick ve Loewenstein, 1999: 302). Uyum düzeyi kuramı genel anlamda birey, yeni gelen bilgi olarak sayılabilecek uyarıların değerlendirirken bir ölçü kullandığını, gelen uyarın bu ölçünün üzerinde ise birey bu uyarıyı iyi altındaysa kötü olarak değerlendireceğini söylemektedir. Sürekli iyi ya da kötü uyarın gelmesi ise bu ölçünün yerini değiştirecektir ve bundan sonraki uyarıların değişmiş olan ölçüye göre değerlendirilecektir (Güler ve Dönmez, 2011: 39). Hedonik döngü modeli ise uyum düzeyi kuramından yola çıkarak kişilerin öznel iyi oluş seviyelerinin uyarıların tarafından değiştirilmeyeceğini, etkilerinin geçici olduğunu dolayısıyla mutluluk seviyelerinin yaşamda karşılaşılan olaylar tarafından değişmediğini öne sürmektedir (Güler ve Dönmez, 2011: 40).

3.8. Diğer Mutluluk Teorileri

Seligman ve Royzman, geleneksel mutluluk teorileri için üç teori olduğunu belirtir. Bunlar, Hazcılık Teorisi (Hedonism Theory), Arzu Teorisi (Desire Theory) ve Objektif Liste Teorisi (Objective List Theory). Ayrıca bu üç teoriyi de toparlayan Otantik Mutluluk (Authentic Happiness) teorisinden de bahsederler (2003). Arzu Teorisi, insanların istediklerini elde ettiklerinde mutluluğa ulaşabileceklerini söyler, istek meselesinin ise tamamen söz konusu kişiye bağlı olduğunu belirtir. Bir kişinin isteği çok fazla zevk ve çok az acı ise, o zaman hedonizm kişinin arzularına dâhil edilebilir (Seligman ve Royzman, 2003). Bu teori mutluluk kavramına daha yakın olan daha öznel bir iyi olma biçimi sunmaktadır. Teori ile ilgili bir eleştiri ise arzu teorisinin bir bireyin yaşamının öznel değerlendirmesine veya arzularının yerine getirildiğini takdir etmesine bağlı olmaması ve bu

teori için önemli olanın, bireyin arzularının yerine getirilmesi gerçeği ışığında tatmin duygusu yaşaması değil, arzularının yerine getirilip getirilmesidir (Besser, 2020: 21-23). Objektif Liste Teorisine göre, bir kişinin mutluluğu, kariyer başarıları, arkadaşlık, eğitim, bilgi vb. şeyler gibi gerçek dünyada "gerçekten değerli" olduğu düşünülen şeylerin bir listesine dayanmalıdır. Bu teori, hissedilen duygu yerine mutluluğu bir değerli arayışlar listesine bağlamaktadır (Seligman ve Royzman, 2003).

Otantik Mutluluk teorisine göre kayda almamız gereken üç çeşit mutluluk türü vardır. Bunlar keyifli yaşam (zevkler), iyi yaşam (meşguliyet) ve anlamlı yaşam. İlk ikisi öznel olarak tanımlanabilir, üçüncüsü ise kısmen objektif olarak nitelendirilebilir ve kişinin zevk ve arzularından daha fazla anlamlı ve değerli olan bir şeye aidiyet ve hizmet etme üzerine kuruludur. Otantik mutluluğun her üç teoriyi kapsadığını mutluluk türlerini (keyifli yaşam hedonizmi, iyi yaşam arzuyu ve anlamlı yaşam amaç listesi teorisini) ayrıca üç teoriyi de içine alan "tam yaşamı" içerir (Seligman ve Royzman, 2003).

İstem (İhtiyak) Seviyesi Teorisi (Aspiration Level Theory) yaşam kalitesi araştırmalarında dayanır ve bu teori bir bireyin arzuladığı hedeflerinin veya isteklerinin doğurduğu sonuçlar açısından bireyin refahının mevcut durumu arasındaki farklılığın sonuçlarına odaklanır. Teori, insanın mutlak yargılarda bulunma konusunda isteksiz ve güçsüz olduğu gerçeğini içine dâhil etmektedir. İnsanlar mutlak yargılar yapmak yerine sürekli olarak çevreleriyle, geçmişleriyle ya da geleceğe dair beklentileriyle karşılaştırmalar yaparlar ve böylece ihtiyakın (özlemin) yani hayatlarında gerçekleştirmek istedikleri en büyük amaçlarını değiştirir ve geliştirirler. Sonuçlar daha sonra bu ihtiyaklarından (özlemlerinden) sapmaları ile değerlendirilir.

4. Mutluluğun Ülke Düzeyinde Belirleyicileri

Mutluluk ya da yaşam memnuniyetinin bağlamsal faktörleri, toplum ve devlet düzeyindeki faktörler ile ilişkilidir. Bu faktörler arasında sosyal sermaye, demokrasi, daha iyi bir çevre, daha iyi hükümetin olması ve kişi başına düşen GSYH gibi faktörler bulunmaktadır (Sujarwoto, Tampubolon ve Pierewan, 2018: 930). Mutluluğu belirlemede etkili olan bu faktörler aşağıda özetlenecektir.

4.1. Gelir

İktisat teorisinin dayandığı temel düşünceden hareket ile daha fazla paranın daha fazla mutluluk getirdiğini söyleyebiliriz. Gelirin artması ekonomide büyümenin sağlanması ile satın alabilecek ürünlerin artması anlamına gelir, bu da faydanın dolayısıyla mutluluğun artması demektir. Dolayısıyla geliri fazla olan bireylerin az olanlara göre daha mutlu olduğunu söylemek yanlış değildir. Buradan yola çıkarak gelirini artırarak bir birey daha fazla mutluluk elde edebilir. Ülkeler için de benimsenen kamu

politikaları bir bütün olarak toplumun gelirini artırmayı hedefliyorsa, toplumun iyi oluşunda bir artış beklenebilir (Esmail ve Shili, 2018: 78).

Easterlin, ekonomik büyüme ile mutluluk arasındaki ilişkinin oldukça net bir şekilde var olduğu ancak bu ilişkinin insanların temel ihtiyaçlarını karşılayabildiği düzeyden sonra zayıf olduğu fikrine sahipti (Şeker, 2016: 77). Ancak hala kesin bir sonuca varıldığı gözükmemektedir. Kesinliğe ulaşamamış olunmasının nedeni teorik ve metodolojik eksikliklerden kaynaklanıyor olabilir. Teorik açıdan yanlış soruya odaklanılıyor olabilir. Mutluluk ile ekonomik büyümenin ilişkilendirilip ilişkilendirilemeyeceği sorusu yerine hangi koşullar altında gerçekleştiğini sormak gerekmektedir. Bazı akademisyenlere göre çağdaş toplumlarda ekonomik büyüme, öznel iyi oluş ile çok da olmasının beklenmemesi gerektiğini savunurken, diğerleri ekonomik büyümenin, zamanla artan öznel iyi oluşun ilişkili olduğunu iddia etmektedir. Ülke seçimi bu durumda önem arz etmektedir. Ülkenin gelişmiş, gelişmekte veya geçiş aşamasında olmasına bağlı olarak ekonomik büyüme ve mutluluk ilişkisi incelenebilir. Bir diğer görüş ise bu ilişkinin zamana bağlı olduğu, kısa dönemde ekonomik büyüme ve mutluluk ilişkisinin varlığından söz edilebilirken uzun dönemde bu ilişkinin yok olduğudur. Bu görüşlerin hiçbirisi, ne yazık ki, büyüme ve mutluluk arasındaki ilişkiyi etkileyen belirli koşullara odaklanmamaktadır (Mikucka, Sarracino ve Dubrow, 2017: 447).

Bir ülkenin büyümesinin hızlı olmasına rağmen o ülkedeki vatandaşların mutluluk oranlarının düşmesi 'Mutsuz Büyüme Paradoksu' olarak adlandırılan durumu ortaya çıkarmaktadır (Graham ve Chattopadhyay, 2013: 214). Mutsuzluğun nedeni, doğası gereği hızla değişen ekonomilerde, büyümenin genellikle farklı beceri setlerine verilen ödüllerdeki değişikliklere eşlik etmesi ve bazı gruplar için artan iş güvencesizliği ve buna bağlı olarak dikey veya yatay eşitsizlikteki artışlar olabilir (Graham, 2011: 231). Yaygın olarak eşitsizlik anlamında bilinen ekonomik eşitsizlik, dikey eşitsizlik, kişiler arasındaki karşılaştırmalardan doğar (Jayaraj ve Subramanian, 2006: 123). Daha az üstünde durulan yatay eşitsizlik ise gruplar arası karşılaştırmadan çıkar ve kalkınmanın ihmal edilmiş bir boyutu olarak görülmektedir. Yatay eşitsizliğin varlığı sosyo-politik olarak bir toplumda ekonomik eşitsizliğin en belirgin göstergesidir. Yatay eşitsizliği incelemek için gruplar arası göreceli dezavantaj, toplum çapında gruplar arası eşitsizlik veya grupla ilgili ayrımcılığı işaret eden göstergeler kullanılması gerekir ancak ilgili çalışmalarda bu göstergeler üzerinde fazla durulmamıştır (Jayaraj ve Subramanian, 2006: 123).

Ekonomide bireyin yaşam koşullarını iyileştirmek için izleyebileceği en etkili yolun gelirini artırmak olduğu düşünülür. Mutluluğun diğer belirleyicilerinde savunulan ayar noktası teorisinin aksine ekonomistlere göre bireysel gelir artışının mutluluğuna kalıcı olarak etki edebilmektedir (Easterlin, 2003: 11176). Genel anlamda bakıldığında da

daha fazla geliri olan bireyler daha az geliri olanlara kıyasla ortalamada daha mutludur. Ancak bireyin yaşamı boyunca geliri ile mutluluğu arasındaki ilişkinin bu şekilde olmadığı görölmektedir. İncelenen grup için yaşamları boyunca ortalama mutluluk aşağı yukarı sabit bir seviyede kalıyor olsa da gelirlerinde önemli bir artış yaşanmaktadır. Bu da o grup için geçmişte daha kötü durumda olduklarını ve gelecekte daha iyi olacaklarını düşünmelerine sebep olmaktadır. Mutluluk seviyelerinin yaşam boyunca gelirdeki artışa rağmen değişmemesini açıklarken öne sürülenler arasında bireylerin zaman içinde maddi tercihlerindeki veya isteklerindeki sistematik değişiklikler vardır (Easterlin, 2001: 465).

Hanehalkı gelirini azalan marjinal fayda olgusuyla açıklayacak olursak; bireyin gelirin az olması durumunda mutluluğunun gelirene daha fazla bağlı olduğu, orantılı artışıyla gelire verilen önemin azaldığını ifade eder. Kişinin temel ihtiyaçlarını karşılayacağı kadar geliri sağlandıktan sonra mutluluğunun temel kaynakları gelirden aile, arkadaşlar ve eşdeğer faktörlere kayar. Bir birim fazladan “satın alınabilecek” duygusal refahın tavanına kişi, daha yüksek gelirin fazladan bir etkisi olmadığı zaman ulaşır diyebiliriz (Rickardsson ve Mellander, 2017: 6-7). Paraya sahip olmak mutluluk açısından azalan ama olumlu bir etkisi olduğu görölrken, daha fazla para kazanmayı istemenin mutluluk seviyesine etkisi ters yöndedir. Paraya ve maddi varlıklara, özellikle aile ve sosyal ilişkiler pahasına çok fazla önem veren insanlar, yaşamlarından daha az tatmin olma eğiliminde olduğu dolayısıyla mutluluklarına servetin etkisi daha az olumlu ve daha fazla olumsuz etki şeklinde yansır (Diener vd., 2009: 157).

Easterlin’in çalışmasında ortaya koyduğu sonuç; zengin ölkelerin fakir ölkelere göre mutluluk düzeylerinin daha yüksek olduğu ancak zengin ölkelerde bu mutluluk düzeyinin zamanla, ülkenin gelirinin artmasına rağmen, artmadığıdır. Bu bulgusunun ardından mutluluk ve gelirin ya da büyümenin ilişkisi üzerine yapılan çeşitli çalışmalar da mutluluk ile gelir düzeyi arasında zayıf bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Tüm bunlara rağmen bireylerin çoğunluğu, daha yüksek gelir düzeyleri elde etmek ile ilgilendiklerini ifade ederek, bunun çoğu insan için açık bir hedef olduğu görölmektedir. Gözlemlerle ilgili birçok açıklama ortaya konulmuştur. Bu açıklamalardan bir tanesi öznel iyi oluşun yalnızca mutlak gelire bağlı olmadığı aynı zamanda kişinin gelirinin onun ihtiyaçlarını karşılamaya yeterli olup olmadığına dair öznel algısına da bağlı olduğudur (Ferrer-i-Carbonell, 2005: 998-999). Bir diğer açıklama ise bireylerin gelirlerine dair algılarını bireyin geçmişteki durumu ve bireyin kendi gelirinin diğer insanların geliriyle karşılaştırmasının şekillendirdiğidir. Bireyin gelirini diğer insanlarla karşılaştırması toplumdaki görelî konumun yaşam memnuniyeti için önemini yansıtmaktadır. Bu durum karşılaştırma geliri (comparison income) veya görelî fayda etkisi (relative utility effect) olarak adlandırılmaktadır. Diğer insanlar genellikle referans grubu olarak değerlendirilir (Ferrer-i-Carbonell, 2005: 998-999). Bireylerin mutluluğunun nispi gelirlerine göre

belirlendiği teorisine göre birey kendi gelirini karşılaştırmış olduğu referans bir gelir düzeyi vardır. Bu referans gelir düzeyine göre bireyin kazancı düşük olursa kendisini nispeten yoksul hisseder ve daha az mutludur. Bu fikir ekonomi literatüründe önemli bir yer almamıştır, çünkü faydanın sadece mutlak gelire bağlı olduğu kabul edilmektedir (Clark ve Oswald, 1996: 359). Easterlin (1995), bireyin mutluluğunun kendi geliriyle doğru, diğer insanların geliriyle ters orantılı olarak değiştiğini tespit etmiştir (Ferrer-i-Carbonell, 2005: 999).

Bireylerin buldukları toplum içindeki ilişkileri iki farklı açıdan önemli olmaktadır. İlki bireylerin, toplum içinde kendilerine eşdeğer gördükleri kişilerin ekonomik durumlarından etkilenmeleri, ikincisi ise bireylerin tüketim ve davranışlarının toplumdaki diğer bireylerin kararlarından etkilenmesidir. Bireysel faydaya diğer bireylerin tüketiminin etkisinin dahil nu edilmesinin ardından Duesenberry, karşılıklı bağımlı tercihlerin bireysel tüketim ve tasarruf davranışları üzerindeki etkisi üzerinde çalışmıştır. Takiben yapılan çalışmalar sonucunda bireysel tüketimin kısmen diğerlerinin tüketimi tarafından yönlendirildiği ortaya konulmuştur. Tercihlerin bu karşılıklı bağımlılığı nedeniyle, bireysel mutluluk bireyin diğerlerine kıyasla ne elde ettiğine bağlı olacaktır. Dolayısıyla mutluluğu belirleyen yalnızca maddi kazanımlar ve mutlak anlamda gelir olmayacak, aynı zamanda kişinin gelir açısından görelî konumu da belirleyecektir (Ferrer-i-Carbonell, 2005: 1000-1001). Nispi gelirin mutluluk üzerindeki etkisinin yanı sıra bir de “beklenen gelir etkisi” ortaya çıkmaktadır. Gerçek geliri beklenen gelirini karşılamadığında ise bireyin mutluluğu azalır. Tersine gerçek gelirler beklenen gelirlerden daha yüksek olduğunda, insanlar mutlu olacaktır. (Tsui, 2014: 996).

4.2. Eşitsizlik

Eşitsizlik, bireyin kendisini başkalarıyla karşılaştırmasına ne kadar önem verdiği sorusunu ve referans grup içindeki bireyler arasındaki varyasyonun önemli bir rol oynadığı bireyler arası karşılaştırma sürecini özetlemektedir (van Praag, 2010: 113). Eşitsizlik kimileri için üretkenliğe yönelik bir fırsat veya ödöl olarak yorumlanır, bu durumda olumsuz etkisinin olmadığı varsayılabilir. Kimileri için ise eşitsizlik, toplumun belirli kesimlerinin kalıcı dezavantajlarının bir yansımasıdır, böyle göröldüğünde ise olumlu etkisi yoktur. Daha geniş olarak tanımlanan eşitsizlik, diğer şeylerin yanı sıra, kültürler ve toplumlar arasında değişen eşitlik normlarını, adalet ve yeniden dağıtım hakkındaki görüşlerini içermektedir. Çalışmalar, eşitsizliğin tasarruflar, yatırımlar hatta oylamalar için caydırıcı unsurlar yaratmak gibi yıkıcı ve üretkenliğe ve yeniliğe ödüllendirmek gibi yapıcı etkilerinin olabileceğini ortaya koymuştur (Graham ve Felton, 2009: 158-159). İnsanların çoğunlukla eşitsizliklere karşı hoşnutsuz olduklarını söyleyebiliriz ve bunun olmasının birçok sebebi vardır. Bir sebebi ise bireylerin daha eşit bir durumda olmalarının kendileri için daha iyi koşullar sağlayabileceğine inanmaları olabilir (Ferrer-i-Carbonell ve

Ramos, 2013: 1016). Bu durumda eşitlik ile mutluluk arasında bir ilişki olduğu düşünülebilir. Eşitsizlik ile mutluluğun ilişkisi iki boyutta ele alınmalıdır. İlk önce gelir adaletsizliğinin öznel iyi oluşu nasıl etkilediği ve sonrasında sosyal eşitsizlik altında ırk, din, cinsiyet gibi toplum içinde eşitsizliğe neden olan faktörlerin mutluluğa etkisine bakılmalıdır.

Gelir eşitsizliği ile mutluluk arasındaki ilişkinin kurulması ilk olarak kişilerin kendi çıkarlarını gözetmediği varsayımından kaynaklanır. Kişisel çıkarlarını gözetmeyen bireyler gelir dağılımındaki eşitsizliği gelecekte daha kötü ya da daha riskli sonuçlarla karşılaşma olasılıklarıyla ilişkilendirirse eşitsizliğe karşı düşük toleranslı bir tutumu olacaktır. Ancak gelir eşitsizliğini bireyler, daha iyi fırsatlarla ilişkilendirirlerse eşitsizliği kabullenmeleri daha kolay olacaktır. (Ferrer-i-Carbonell ve Ramos, 2013: 1019-1021).

Öznel iyi oluş ve eşitsizlik arasındaki ilişkinin negatif yönlü olmasının kaynağı gelirin azalan marjinal faydası ve sosyal dayanışma ile kişiler arası ilişkilerin aşınmasına bağlanmaktadır. Düşük gelirli insanlara kıyasla zengin olan insanların fazladan bir birim daha gelirden sağladıkları fayda nispeten daha az olur, dolayısıyla ekonomik kaynakların geniş olanakları göz önüne alındığında, bu daha fazla paranın zenginleri daha mutlu etmediği anlamına gelmektedir. Dolayısıyla teorik olarak daha eşitsiz toplumlarda ortalama iyi oluşun daha düşük olması beklenmektedir, ancak bu sonuç her zaman ampirik bulgularla desteklenmemektedir. Bu duruma getirilebilecek olası açıklama ise eşitsizlik ve iyi oluş arasındaki ilişkinin ülkelerin gelişmişlik düzeyine bağlı olabileceğidir. Orta gelirli ülkeler için gelir eşitsizliğinin azaltılmasının makul bir şekilde yoksulluğu azaltabileceğini ve iyi oluş seviyelerini artırabileceği gösterilmektedir. Fakir ülkeler için, gelir eşitsizliğinin artması, yalnızca bazı gruplarda daha düşük iyi oluş ile ilişkilendirilirken, iyi oluş üzerindeki eşitsizliğin genel bir olumlu etkisini belgelenmektedir. Bunların yanı sıra gelir eşitsizliği suç, şiddet ve sosyal çatışmaların artmasına sebep olabilir bu sıralananlar ise iyi oluşu olumsuz olarak etkilemektedir. Yapılan çalışmalara bakıldığında ekonomik büyüme, gelir eşitsizliği eşlik ettiğinde sosyal bağlar, dayanışma ve iş birliği duyguları zayıflamakta hem sosyal sermayenin hem de öznel iyi oluşun aşınmasına sebep olmaktadır (Mikucka, Sarracino ve Dubrow, 2017: 449).

Atkinson, istatistiksel bir ölçümden öte bir eşitsizlik ölçüsü tasarlamaya çalıştığında, açıkça belirtmiş olmasa bile, sosyal eşitsizliği ölçmek için ilgili ölçünün gelir eşitsizliği olmadığını onun yerine öznel iyi oluş eşitsizliği olduğunu öne sürmüştü. Bu eşitsizlik ölçüsü, minimum eşitsizliğin sosyal refah fonksiyonunun maksimize edildiği duruma karşılık geldiği ve iç büküklük nedeniyle herkesin eşit miktarda fayda veya refahtan yararlandığı bir sosyal refah fonksiyonuna (SWF) dayanıyordu (Van Praag, 2010: 112).

Araştırmacıların özellikle ortaya koyduğu nokta ise gelir eşitsizliğinin arttığı durumda bile ekonomik büyüme ile mutluluk eşitsizliği arasında bir ters yönlü ilişki olduğudur.

Mutluluk eşitsizliğinin artan gelir eşitsizliği ile düşmesinin bir sebebi olarak milli gelirdeki artışın daha fazla kamu malının sağlanmasına izin vermesi ve bunun da öznel iyi oluş dağılımının sıkılaştırılması gösterilmektedir. Daha iyi sağlık gibi kamu malları gelir ile mutluluğu farklı etkilemektedir. Bir başka açıklama ise zengin ülkelerdeki ekonomik büyüme sonucunda kültürel açıdan ifadelerde daha çeşitli bir topluma dönüşmelerine neden olur bu da insanların gelir, zevk ve tüketim açısından ayrılıyor olsalar bile mutluluk açısından bir araya gelmelerini sağlamış olabilir (Ortiz-Ospina ve Roser, 2021).

4.3. İşsizlik

İşsizliğin özellikle mutluluk üzerinde, ciddi olumsuz etkileri olduğu iyi belgelenmiş bir gerçektir (Winkelmann, 2014: 1). İşsiz olma durumu bireyin gelirinin yanı sıra maddi olmayan diğer katkılarından yoksun kalınmasına neden olur. Bu maddi olmayan, manevi menfaatler sosyal statü kaybı, aile dışındaki insanlarla daha az temas, motivasyon bozukluğuna yol açan daha zayıf bir zaman yapısı ve genel olarak hayatta amaç ve hedef duygusu eksikliği şeklinde sıralanabilir. Bireysel işsizlik ile öznel iyi oluş arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok çalışmanın yanında diğer kişilerin işsizliğinin bireyin öznel iyi oluşu üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalar da olmuştur. İşsizlik oranı, enflasyon ve faiz oranı gibi makroekonomik değişkenlerin bireysel mutluluk üzerindeki etkisi araştırmalara konu olmuştur. Örneğin bir bölgedeki veya ülkedeki tüm bireyler arasında işsizlik veya enflasyonun ortalama etkisi çeşitli çalışmalar tarafından hesaplanabilmiştir. Ayrıca işsizliğin hem istihdam edilenler hem de işsizler üzerindeki etkisi incelendiğinde, işsizliğin istihdam edilenler için düşük düzeydeki mutluluk ile ilişkili olduğu bulunmuştur. Bunun nedeni ise bireyin kendi iş güvencesine duyduğu şüphe, iş piyasasının daha iyi olması durumunda bırakacakları işlerde çalışmaya devam ediyebilmesi durumunun oluşması ve psikolojik olarak ise çalışanların etraflarında bu kadar işsiz var iken bir iş sahibi olmalarından dolayı suçluluk duyguları ile açıklanmaktadır. İşsizliğin tek tek bireysel işsizler üzerindeki etkisi daha belirsizdir. Bir yandan işsizliğin artması durumunda işsiz olan kişi iş bulma konusunda ve genel piyasanın durumu konusunda ümitsizliği artarken işsiz olmanın sosyal olarak kabul edilebilir bir durum olmasından dolayı mutluluğuna olan etkisi zayıflayabilir. Bölgesel işsizliğin çalışan bireyler için öznel iyi oluşlarını azalttığı, işsiz olanların ise daha yüksek işsizlik oranlarına sahip bölgelerde daha yüksek öznel iyi oluş seviyeleri bildirdiği gözlemlenmiştir (Clark, Knabe ve Raetzl, 2009: 52-53).

4.4. Politik Faktörler

Tarihte politikanın insan mutluluğuna etkisi ve insan mutluluğundaki değişimlerin politik sonuçları üzerinde fazlasıyla düşünülmüş ve görüş bildirilmiş konulardır. Aristo'nun ahlaki karakterin ve erdemini gelişiminin insan mutluluğunun anahtarı olduğunu bunun için devletin çok önemli bir role sahip olduğunu belirtmesinden tutun, Thomas Jefferson'ın tüm meşru hükümetin tek amacının

insanın özgürlüğü ve mutluluğunu sağlamak olduğunu yazmasına kadar politika ve mutluluk ilişkisi tartışılmıştır. Bu tartışmalar yakın zamana kadar sadece tartışma olarak kalmıştır. Günümüzde mutluluk üzerine artan veri ve gelişen analiz yöntemleri ile bu tartışmalar bilimsel araştırmaya kaymaktadır (Pacek, 2009: 231).

Mutluluk üzerine yapılan çalışmalarda hâkim teorik görüş, ülkeler arasındaki yaşam memnuniyetinin sebebi olarak siyaseti göstermeseler bile belirli siyasi sonuçlar, ekonomik veya kültürel koşullardan bağımsız olarak bir ulusun genel memnuniyet düzeyini etkileyebilmektedir. Bu farkı açıklamak için kullanılan bir yaklaşım ise Maslow'un (1970) temelleri fiziksel ve ekonomik güvenlik olan insan ihtiyaçları konusundaki çalışmasına dayanan yaşanabilirlik teorisidir. Bu yaklaşıma göre daha fazla ihtiyaçları karşılanan kişiler daha yüksek mutluluk seviyelerine ulaşacaklardır. Bu yaklaşımı geliştiren Veenhoven'a göre bu yaklaşım, insanların daha iyi veya daha yaşanabilir toplumlarda yaşamaları, daha iyi hayatlar sürdürebilecekleri şeklindeki sağduyu temeline dayanmaktadır. Yaşanabilir bir toplumu oluşturan etmenlerin neler olduğu tartışmaya açık olsa bile temel düşünce nettir Nüfusunun ihtiyaçları daha iyi karşılanan ülkelerdeki insanlar daha mutlu olacaktır (Radcliff, 2001: 949-450).

Yaşanabilirlik teorisine göre mutluluk seviyeleri, ihtiyaçları karşılamaya yönelik başarılı politik stratejilere yanıt olarak değişmelidir. En belirgin stratejiler, "iyi toplum" a yönelik temel ideolojik yaklaşımlarda yansıtılır. Geleneksel sol, insan ihtiyaçlarının devlet garantisini destekler ve geleneksel sağ, piyasaya güvenmekten yanadır. Eğer bu yaklaşımlar ihtiyaçların elde edilmesine farklı şekilde katkıda bulunuyorsa, kurumsallaşmaları ortalama olarak insan mutluluğunu etkilemelidir. Gerçekten de belki de demokratik siyasetin geçerliliği için en temel ve zorlayıcı test, öznel yaşam kalitesinin hükümeti kontrol eden partiye ve izlenen politika türlerine göre değişip değişmediğidir. Yaşam memnuniyeti seviyelerinin politik faktörlere yanıt olarak sistematik olarak değiştiği gözlemlenmiştir. Hayatı daha konforlu ve güvenli hale getiren ulusal unsurlarla öznel yaşam kalitesiyle doğrudan değişmektedir. Dolayısıyla öznel iyi oluşun, seçmenlerin siyasi tercihlerinden ve seçtikleri hükümetlerden anlamlı bir şekilde etkilendiği söylenebilir (Radcliff, 2001: 949-450).

4.5. Kurumlar

Bireysel ve toplumsal refahın doruk noktası olarak mutluluğu gören Bentham ile başlayan faydacılara kıyasla John Rawls yaklaşımında bir toplumun adil yaşamayı ortak bir algı olarak paylaşmasını nihai iyilik şeklinde tanımlamaktadır. Faydacılar başta mutluluk ile gelir arasındaki ilişkiyi refahı gelirin artırması ve bunun etkisiyle mutluluğu artırması şeklinde yapmıştır. Ancak Rawls'a göre mutluluk merkezde olmamalı ve rasyonel bir yaşam planına sahip bireylerin mutluluğu hedef haline getirmediklerini öne sürer. Ona göre bireyler adalet duygusu ve iyi oluş anlayışı olmak üzere iki ahlaki kapasiteye sahiptir. Dolayısıyla adil

olan kurumların içsel değerlerinin yanı sıra, düzenli bir toplumda yaşamak, bireylerin adalet anlayışlarına uygun olduğu için mutluluk algılarını etkilemektedir. Buradan da bireylerin yaşam doyumları için kurumların kalitesinin de bir bileşen olarak görülmesi sonucu çıkmaktadır (Mota ve Pereira, 2008: 1-2).

Mota ve Pereira, yaptıkları çalışmada sosyal bağların ve kamu kurumlarının kalitesinin ekonomik performansına olan etkisinden yola çıkarak bireylerin mutlulukları üzerindeki etkisini incelemiştir. Onlara göre insanlar maddi açıdan daha iyi durumda oldukları için değil, aynı zamanda daha iyi düzenlenmiş bir toplumda yaşadıkları ve sosyal bağlarının fazla olması nedeniyle yaşam memnuniyetleri daha yüksek seviyelerde gözlenebilir (Mota ve Pereira, 2008: 3). Bunu incelemek için maddi refahın, sosyal sermaye düzeylerinin ve kurumların algılanan kalitesinin, yaşam memnuniyeti üzerinde bir etkisinin olup olmadığını analiz edilmiştir (Mota ve Pereira, 2008: 8). Sonuçta mutluluk ile ilişkili olan faktörler arasında maddi refahla ilgili kişisel özellikler ve olağan sosyo-demografik özelliklerin yanı sıra kurumların, algılanan adaletin de olduğu ortaya konulmuştur. Ayrıca insan haklarına saygı ve polise güven, bireysel yaşam memnuniyeti ile ilişkili olduğu bulunmuştur. Bireylerin ait olduğu sosyal ağların ise yaşam memnuniyeti ile doğru orantılı olduğu görülmüştür. Bu sonuçlar Rawls'ın adalet teorisini destekler biçimdedir. Adil kurumların düzenli işleyen bir toplum için değerli olduğu ve vatandaşların bunlara değer veriyor olduğunun göstergesi ve bu bağlamda daha iyi olan kurumları artan yaşam memnuniyeti ile ilişkilendiriyor olduklarını göstermektedir (Mota ve Pereira, 2008: 15).

Günümüzde gelişmiş dünyanın sakinleri kişi başına düşen GSYH artışlarına değer vermiyorsa, bu ülkelerdeki ortalama mutluluğun zaman içinde çok fazla değişmediğini gözlemek şaşırtıcı değildir. Belirli bir yaşam standardına ulaşıldıktan sonra, ek ekonomik kalkınmanın mutluluğu artırmadığını, bunun yerine bireylerin daha fazla medeni haklara ve daha az yolsuzluğa sahip daha demokratik bir sistemi tercih ettiğini göstermektedir (Altındağ ve Xu, 2011: 12-13).

4.6. Demokrasi

Mutluluk ve demokrasi arasındaki ilişkiyi ortaya koymak ilk bakışta oldukça basittir, demokratik kurumların varlığı ve sürdürülmesi mutluluğu artırır. Demokratik toplumlardaki bireyler, otoriter toplumlardakilere kıyasla daha yüksek düzeyde mutluluk sergilemektedirler. Ancak demokratik kurumların oluşturulmasının ardından komünizm sonrası dünyada yaşam memnuniyetinde doğrusal ve çoğu zaman ani olan düşüşler ve tersine, rejimin siyasi reformları engellenmeye devam edildikçe komünist Çin'de yükselen öznel iyi oluş seviyeleri mutluluk ve demokrasinin ilişkisinin daha detaylı düşünülmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla araştırmacılar arasındaki genel kanı demokrasinin insan mutluluğuna bir miktar katkıda bulunduğu ancak insan deneyimlerinin diğer yönleri kadar

etkisi olmadığı şeklindedir. Demokratik kurumların benimsenmesi toplumların mutlu olması için yeterli bir yol olarak gözüke de daha kapsamlı araştırmalar ışığında bu ilişkinin tek yönlü olmadığı savunulabilir (Pacek, 2009: 232-233). Yüksek mutluluk seviyelerinin hoşnutsuzluk ve sistem istikrarsızlaştırıcı faaliyetlerinin azalması anlamına geldiği için demokratik sistemin uzun dönemde kalıcılığının korunmasını sağlar. Baskıcı yöntemlere bel bağlayamayan demokratik rejimler için bu özellikle önemlidir. Kişisel ve kurumsal güven, başkalarına karşı hoşgörü, sosyal sermaye gibi öznel iyi oluş ile ilişkisi olduğu kanıtlanmış özelliklerin çoğu demokrasinin korunması için kritik öneme sahiptir. İyi işleyen bir demokrasiye işaret eden ve bireylere öz-değer ve özerklik duygusu, artan bilgi, yeterlilik, farkındalık duyguları sağlayan siyasi katılım da mutluluğa etki eden bir faktördür (Pacek, 2009: 233).

Geçiş ülkelerinde demokrasinin yaşam memnuniyeti üzerindeki olumlu etkisinin, uzun bir demokratik geleceğe sahip ülkelerle karşılaştırıldığında daha küçük olduğu görülmektedir. Buradan demokratik yapı ile tanıştırdıktan sonra demokrasinin mutluluk üzerindeki tüm etkisinin hissedilmesi zaman alabileceği sonucuna varılabilir. Ayrıca geçiş ülkeleri için o ülkenin diğer makro ekonomik değişkenlerine bakıldığında, demokrasinin mutluluk üzerindeki etkisinin daha da azalmakta olduğu görülmüştür. Dolayısıyla daha yüksek demokrasi seviyelerine sahip ülkelerde seçmenlerin tercihlerine daha yakın olan prosedürler ve politikalar uygulanabilmesinin, vatandaşların mutluluklarının artmasına neden olacağı sonucuna ulaşılabilir (Dorn vd., 2005: 508-509).

4.7. Çevresel Faktörler

Bireyin yaşadığı alan veya yerin yaşam kalitesini etkilediğini gösterirse de mutluluğun mekânsal yönünün incelenmesi 1990'larda olmuştur. İnsanların yakın çevrelerinin özellikleri, onların öznel iyi oluşunu etkilediği gibi daha geniş çevrelerinin özellikleri de neyin mutlu ettiği konusunun açıklanmasında önemli bir rol oynamaktadır. Bu konu da yapılan çalışmaların bulgusunda uçak gürültüsü, hava kirliliği ve hâkim iklim gibi çevresel değişkenlerin öznel iyi oluşu etkilediği bulunmuştur. Aşırı gürültü seviyeleri, hava kirliliği öznel iyi oluşu olumsuz etkilemektedir.

Günümüzde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde kentleşme ve kent yapıları; sürdürülebilirlik, sağlıklı ve yaşanabilir topluluklar oluşturmak, yaşayan vatandaşlarının yaşam kalitelerini artırabilmek için önem verilmeye başlanan bir konu olmuştur. Yaşam memnuniyetinin, önceden GSYH ile ölçülen gelişmişlik ölçüsünün yerine almasıyla insanların yaşamayı tercih etmeleri için şehirler arasında bir rekabet artışı yaşanmıştır. Şehirler, yatırım çekmek ve yaşanabilir şehirler oluşturabilmek için birbiri ile yarış haline girmiştir. Sürdürülebilirlik, öznel iyi oluşu maksimize ederken çevreye etkiyi minimize etmeyi hedeflemektedir. Bu yüzden sürdürülebilir kalkınmayı hedeflemek ülkelerin gelişmesinin yanında insanlar için

refah artışı da sağlayacaktır. Sürdürülebilir kentsel planlama da ise doğal sistem ile insan sistemi arasındaki ilişkiyi etkileyebilecek ve belirleyebilecek çevresel, sosyal, ekonomik, politik ve yönetim faktörlerini hesaba katılmalıdır. Farklı şehirlerde veya ülkelerde yaşam kalitesini ölçmek ve derecelendirmek için geliştirilen öznel iyi oluş endekslerinin (Örneğin, Mutlu Gezegen Endeksi Gallup-Healthways Refah Endeksi, BM Kalkınma Endeksi, Daha İyi Yaşam Endeksi ve Mutlu Gezegen Endeksi) gelişimine neden olmuştur.

4.8. Toplum Koşulları ve Kültür

Yaşam memnuniyetinin ülkeler arası farklılıkları incelenirken ortaya atılan bir yaklaşım ise kültürel teoridir. Bu teoriye göre farklı ülkelerin güçlü ve kalıcı "ulusal inançlar" veya "ulusal karakter özellikleri" nedeniyle farklı mutluluk seviyeleri sergilediği ileri sürülür. Bireysel keder ve neşeden ziyade bilişsel kültürel normların mutluluk seviyelerinde yansıtılması nedeniyle uluslararası farklılıkların olduğu düşünülmektedir (Radcliff, 2001: 939). Sosyal göstergeler üzerine yapılan çalışmalar uluslararası düzeyde karşılaştırılabilir ve tekrarlanabilir nitelik taşıdıklarında bireylerin 'iyi yaşam' olarak sosyal ve ekonomik faktörleri nasıl değerlendirdikleri, önemi ve bulguları ortaya konulabilir. Ancak bu bulguların geçerli ve kullanılabilir olması toplumların birbiri ile karşılaştırılabilir olması durumunda mümkündür (Andrews ve Inglehart, 1979: 73). Dil değişkeninin kültürü temsil etmesi için kullanıldığı demokratik kurumlar ile mutluluk arasındaki ilişkiyi kültür dahil edilerek inceleyen çalışmada en mutlu insanların İngilizce konuşan ülkelerde yaşadığı, bunu Almanca konuşan ülkelerin ve İskandinav ülkelerindeki bireylerin izlediği görülmüştür (Dorn vd., 2005: 508).

Mutluluk anketleri ile yapılan uluslararası çalışmalarda toplumların mutluluk seviyeleri arasında ciddi farklılıklar tespit edilmiştir ancak bu farklılık ülkenin ekonomik gelişmişliği ile açıklanmaktadır. Bu özünde doğru bir tespittir. En mutsuz olarak tespit edilen ülkeler aynı zaman da ekonomik gelişmişlikleri en düşük olan ülkelerdir. Ulusal zenginlik aynı zamanda ülkedeki demokratik yönetim, insan hakları ve uzun ömür gibi sosyal göstergeler ile yüksek oranda ilişkili olmaktadır. Ekonomik gelişmişliğin ötesinde toplumların mutluluğun arzu edilirliliği, olumlu ve olumsuz duyguların uygun ifadesi ile ilgili farklı normlar bulunmaktadır. Bu da kültürler arasında farklı öznel iyi oluş seviyelerinin olmasına neden olabilir (Diener vd., 2009: 158). Öznel iyi oluşu en çok etkileyen değişkenlerin kültür tarafından yönetilmesi kültür ile mutluluk arasındaki ilişki konusunda bir fikir verebilir. Örneğin kişilik özelliği olan özsaygı bireyci kültürlerde öznel iyi oluşu toplulukçu kültürlerde olduğundan daha güçlü bir şekilde açıklamaktadır. Bu bulguya paralel olarak, bireyci kültürlerde insanlar mutluluk seviyelerini yargımlarken kişisel duygu deneyimlerine dayandırırken, kolektivist kültürlerde insanlar başkalarının değerlendirmeleri üzerinde daha çok dururlar (Diener vd., 2009: 158-159).

4.9. Mutluluğu Etkileyen Diğer Belirleyiciler

Mutluluğa etki eden bireysel ve ülke düzeyindeki faktörler olarak sınıflandıramayacağımız, ancak mutluluğun belirlenmesinde etkili olan birtakım faktörler bulunmaktadır. Bunlar adaptasyon, sosyal karşılaştırma ile beklentiler ve hedeflerdir. İnsanların geliri artmasıyla mutluluk düzeyleri artar ancak zamanla bu artmakta olan gelire alışır ve mutlulukları düşebilir, bu olaya adaptasyon denilmektedir. Gelirdeki artışa paralel ortaya çıkan bu tarz bir adaptasyon çok tartışılan Easterlin Paradoksunun da yanıtı olmaya adaydır. Bu nedenle mutluluk düzeylerinde adaptasyonun gerçekten var olup olmadığının ortaya konulması önemlidir. Bu bağlamda kısmi ve tam adaptasyonun tanımını yapmak gereklidir. Kısmi adaptasyonda uzun dönemdeki etki, mutluluk boyutu olarak önemli lde kktr ancak yine de anlamlı ve pozitif işaretdir. Tam adaptasyonda ise eş zamandaki etki, uzun dönemdeki etkiden önemli lde daha büyük olmasının yanı sıra uzun dönemdeki etki sifıra yakın ve anlamlı değildir (Kaiser, 2019: 494-495).

Öznel iyi oluşun bağlı olduğu değişken çeşitlerinden biri bireyin yaşı, sağlık durumu, geliri gibi kendi özelliklerinden oluşanlar, diğerisi ise referans grubuna ait bireylerin özelliklerinden oluşanlardır. Yapılan çalışmaların odaklandığı çoğunlukla nesnel değişkenlerin öznel iyi oluş üzerindeki etkisidir (van Praag, 2011: 111). lkeler arası mutluluk düzeyleri düşünüldüğünde Easterlin'in yapmış olduğu ekonomik kalkınma ve ulusal memnuniyet arasındaki ilişkiye dair analizleriyle güçlü şekilde ilişkilendirilen karşılaştırma teorisidir (Radcliff, 2001: 939). Psikolojide sosyal karşılaştırma teorisi, insanların kendileri ile başkalarını arasında neden karşılaştırma yaptığını açıklamak için ortaya konulmuş. İlk olarak Festinger bu teoriyi ortaya atmış ve insanların kendilerini başkalarıyla kıyaslamalarının doğuştan gelen bir dürtü olduğunu öne sürmüştür. İnsanların kendileri hakkında doğru değerlendirmeler yapabilmek için bir lt oluşturmanın yolu olarak bu karşılaştırma sürecine girildiği düşünülmüştür. İnsanlar kendilerini geliştirmek için ilham istediklerinde kendilerinden daha iyi olanlarla, durumları hakkında daha iyi hissetmek istediklerinde ise kendilerinden daha kötü olanlarla karşılaştırma yaparlar. Sosyal karşılaştırmanın etkileri gelir veya tktim ile sınırlı olmayabilir, mutluluk da göreceli olabilir (Bjrnskov, 2008: 1751). Sosyal karşılaştırma teorisine göre bir bireyin memnuniyeti için önemli olanın, sayđı duyduğu ve benzemek istediği kişiler olarak tanımlanan seçilmiş bir grup insan karşısındaki göreli konumudur. Dolayısıyla ekonomik büyümenin getirdiği gelir düzeylerindeki iyileşme, göreceli kazançlar ve kayıplarla telafi edildiğinde ortalama öznel iyi oluşta ihmal edilebilir bir artışa neden olmaktadır (Bartolini ve Sarracino, 2014: 243). lkeler arası mutluluk düzeyleri için zengin ülkelerin fakir ülkelerden daha fazla ortalama mutluluk göstermemesinin sebebi olarak bireylerin yaşamına ilişkin öznel değerlendirmelerini mutlak değil, tktim normlarına göre yapıyor olmalarındandır. Bu standardın üstündekiler daha mutlu,

altındakiler daha mutsuz sayılır (Radcliff, 2001: 939).

Öznel olan değişkenlerin mutluluğa olan etkisi bireyler için en az nesnel olan değişkenlerin etkisi kadar önemli olsa da öznel değişkenler üzerine yapılan çalışmalar nesnel olanlar kadar fazla değildir. Winkelmann ve Winkelmann'ın 1998'deki çalışmaları bireylerin işsiz kalmaları nedeniyle yaşam doyumlarında oluşan azalmanın büyük kısmının parasal olmayan, bu parasal olmayan faktörlerden bazıları öznel faktörlerden oluştuğunu tespit etmişlerdir (Piper, 2019: 2). Bu araştırmacıların dışında bireysel mutluluk ile gelecek beklentisi arasındaki ilişkiyi inceleyen birçok ekonomist olmuştur. Bireyin gelecekteki gelir ve istihdam beklentilerindeki belirsizliğin mevcut öznel iyi oluşunu etkileyebildiği ne sürülmüştür. Başka bir çalışma ise gelecekteki iklim değişikliğiyle ilgili kötüleşen beklentilerin iyi oluşu olumsuz yönde etkilediğine dair güçlü kanıtlar sunmaktadır. İyimser beklentilerin mutluluğa etkisi psikoloji çalışmalarından alınmıştır. Genel anlamda iyimserlik ve iyi sağlık arasındaki korelasyon ile mutluluk arasında bağlantı kurmanın iyimserlik kavramının daha ayrıntılı olarak üzerinde durulması gerektiğini göstermektedir. Genel olarak, iyimserlik, karamsarlıktan daha fazla çalışılmış gibi görünmektedir. Bireysel iyi oluş için kötümserliğin etkisi iyimserliğe göre daha fazla olduğu çalışmalar tarafından ortaya konulmuştur (Piper, 2019: 4).

5. Türkiye'de Mutluluğun Belirleyicilerine Yönelik Bir Analiz

Bir insanın mutluluğunu belirleyen birçok faktör vardır. Bu faktörler arasından mutluluğun en büyük kısmının genetik tarafından belirlendiği yapılan çalışmalar sonucunda ortaya konulmuş olsa da kişinin yaşam koşulları ve tercihlerinin belirlediği kısım yok sayılamaz. Yaşam Memnuniyeti Araştırması Anketlerinden alınan veriler ile Türkiye'de yaşayan vatandaşların mutluluklarının hangi belirleyiciler tarafından ne kadar etkiyle oluştuğuna ilişkin analiz yapılmıştır. Buna göre ilk önce bu analiz için kullanılan veriler ve yöntemlerden bahsedilecek ardından bulgular ve çıkarımlara değinilecektir. Yaşam memnuniyeti konusunda psikologlar kardinal ölçülebilir bir değer olduğu görüşünde ancak kardinalite ekonomide hala şüphe ile yaklaşılan bir konudur. Bu nedenle bireysel mutluluğu inceleyen ekonomik çalışmalar ordinal, yani sadece sıralı olarak karşılaştırılabilir kabul etmektedir (Ferrer - i - Carbonell ve Frijters, 2004: 641).

5.1. Veri

Bu çalışmada kullanılan veri seti TÜİK'in Yaşam Memnuniyeti Araştırmalarının 2017, 2018 ve 2019 yıllarında yapmış olduğu anketlerden alınmıştır. Yaşam Memnuniyeti Araştırmasındaki ana hedef, Türkiye'de yaşayan bireylerin yaşamlarındaki ve kamu hizmetlerindeki memnuniyetlerini ölçmek ve zaman içindeki değişimlerini tespit etmektir (Türkiye İstatistik Kurumu, 2021: 4). Bu ankette 2017 yılında eklenen yaşam memnuniyeti düzeyi, yaşanılan yerdeki su kalitesinden duyulan memnuniyet,

temizlik hizmetlerinden duyulan memnuniyet, kişinin ihtiyacı olduğunda yardım edebilecek bir yakınının olup olmadığına dair sorular, 2018 yılında ise uyuşturucu kullanımının algıları ile ilgili sorular dahil edilmiştir. Soruların yönlendirildiği hane halkları Türkiye sınırlarının içindeki yerleşim yerlerinde ikamet eden hane halklarıdır ve kap içine alınan fertler ise 18 yaşında veya 18 yaşın üzerindeki bireylerden oluşmaktadır. Burada hane halkı terimi ailevi bağlantılarına bakılmaksızın aynı konut içerisinde yaşayan bireyleri kapsamaktadır. Hane halkı geliri ise o hanede yaşayanların getirmiş oldukları gelirlerin toplamını belirtmektedir. Mutluluk kavramı “Acı, keder ve ıstırapın yokluğu ve bunların yerine sevinç, neşe ve tatmin duygularının varlığıyla karakterize edilen durum; hayattan genel olarak memnun olma hali” olarak tanımlanırken memnuniyet “İhtiyaçların ve isteklerin karşılanmasından doğan tatmin duygusu” şeklinde tanımlanmıştır (Türkiye İstatistik Kurumu, 2021: 12-13).

Tablo 2. Yaşam Memnuniyeti Araştırması'nın örnek, cevaplı hane ve fert sayıları, 2017-2019

Yıl	Örnek Hane Sayısı	Görüşülen Hane Sayısı	Görüşülen Fert Sayısı
2017	5410	4790	9876
2018	5410	4733	9719
2019	5410	4593	9212

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (2021: 11)

Kullanılan veriler TÜİK'in 2017-2019 Yaşam Memnuniyeti Araştırmasından anketlerinin mikro veri setinden oluşmaktadır. Tablo 2'de görüldüğü üzere veri setinin örnekleme 5410 haneden oluşmaktadır.

Türkiye'deki mutluluğun belirleyicilerini tespit etmek Yaşam Memnuniyeti araştırma anketlerinden elde edilen veriler şu şekildedir:

- (i). Mutluluk verisi bireylerin kendi öz değerlendirmesiyle bildirdikleri mutluluk seviyeleridir. Sorulan soru “Yaşamınızı bir bütün olarak düşündüğünüzde ne kadar mutlusunuz?” şeklindedir ve katılımcıların bir bütün olarak hayatlarını değerlendirdiklerinde Çok Mutlu, Mutlu, Orta, Mutsuz ve Çok Mutsuz seçeneklerinden oluşmuştur.
- (ii). Yaş verisi ise veri setinin 18 yaş ve üzerindeki bireyleri içermesi nedeniyle 18 ile 99 arasında değer alan sürekli bir değişkendir. Bu verinin yanında mutluluk ve yaş arasındaki U şeklindeki ilişkiyi göstermek için yaşın karesi değişkeni de modele eklenmiştir.
- (iii). Cinsiyet verisi 0 kadın ve 1 erkek olmak üzere ikili değerden oluşmaktadır.
- (iv). Medeni durum değişkeni dört kategoriden oluşmaktadır 1 Hiç evlenmemiş, 2 evli, 3 boşanmış ve 4 eşi vefat etmiş

- (v). Eğitim değişkeni için bireyin almış olduğu en yüksek diploma esas alınmaktadır ve dört kategoriden oluşmaktadır 1 Eğitim almamış, 2 İlkokul, 3 Lise, 4 Yüksekokul (Bu kategori 2 veya 3 yıllık yüksekokul, 4 yıllık yüksekokul veya fakülte, Yüksek lisans ve Doktora eğitimini kapsar.)
- (vi). Çalışma durumunu gösteren değişken ikili bir değişkendir ve son bir hafta içinde ücretli ya da ücretsiz olarak bir işte çalışan kişi çalışıyor olarak, çalışmayan kişi de çalışmıyor olarak sayılmaktadır.
- (vii). Bireyin gelirini temsil etmek üzere gelir grupları alınmıştır. Bu değişken hanenin aylık toplam net gelirinden oluşmaktadır ve sıralı olarak giden beş kategoriye ayrılmaktadır. Bu kategoriler aylık haneye giren gelirin miktarına bağlı olarak en düşük grup 1, en yüksek ise grup 5 olmak üzere sıralanmıştır. Hangi gelir miktarının hangi gruba denk geldiği her yıl değişmektedir ve tanımlanmış istatistiklerde detaylı olarak verilmiştir.
- (viii). Umud düzeyi katılımcılara kendi gelecekleri ile ilgili ne kadar umutlu oldukları sorusuna verdikleri yanıtlardan oluşturulmuştur. İnsanların gelecekleri konusundaki optimistlik ya da pesimistlik olmaları mutluluklarına etki eden bir faktör olarak bulunmuştur.
- (ix). Mutluluk ile kurumsallaşma ilişkisini incelemek için üç farklı değişken kullanılmıştır bunlar Güvenlik güçlerinin müdahalesi ve vatandaşlara yönelik davranışları, bireylerin mahkeme ve adli sistemin adaleti ve tarafsızlığı hakkındaki düşüncesidir. Bireylerin polis veya jandarma gibi güvenlik güçlerine yönelik algıları ve bu güvenlik güçlerinin vatandaşa davranışları o ülkedeki kurumsal kalitenin temsili olarak kullanılmıştır. Bir de mahkeme ve adli sistem ile ilgili, yasaların herkese adil ve tarafsız uygulanmasında sorun olup olmadığı sorusu bireyin ülkedeki adalete ilişkin fikrini ortaya koymaktadır. Yasaların adil ve tarafsız bir şekilde uygulanması ülke içindeki kurumsallaşmanın bir parçası olarak görülebilir.
- (x). Sosyal sermayeyi temsil etmesi için kullanılan veri ise bireye yönlendirilen ihtiyaç duyduklarında maddi veya manevi olarak yardım isteyebilecekleri akraba, arkadaş veya komşusunun olup olmadığı sorusuna verilen cevaplardan oluşan ikili değişkendir.
- (xi). Karşılaştırma etkisini göstermek için kullanılan veriler bireyin kendi geçmiş durumu ile ilgili kıyaslamasını gösterebilecek olan 5 yıl önceki durumuna göre kendisini maddi veya manevi olarak durumunun ne kadar daha iyi gördüğü sorusudur. Bu sorunun yanıtları 1 gelişti, 2 aynı kaldı ve 3 geriledi kategorileri olarak ayrılmıştır. Karşılaştırma için bir diğer veri ise bireyin yaşadığı ülkedekilerin refahını değerlendirdiğini göstermek için Türkiye'de yaşayanların refah düzeyinin 0 ile 10 arasında değer

verilmesi istendiğinde verilen değerlerin kullanılmasıdır. Son olarak bireyin çevresindekilerin gelir düzeyine verdiği önem eklenmiştir. Bunun için çevresindekilerin gelir düzeyinin ne kadar önemli olduğu sorusuna verilen yanıtlar kullanılmıştır.

- (xii). Beklentileri göstermek için kullanılan veri ise bireyin kendi gelecekteki durumu ile ilgili beklentilerini gösterebilecek olan 5 yıl sonraki durumu hakkındaki tahmininin sorulduğu sorudur. Bu sorunun yanıtları 1 gelecek, 2 aynı kalacak ve 3 gerileyecek kategorileri olarak ayrılmıştır.
- (xiii). Son olarak din ile ilgisinin olup olmadığına dair sorulan soru ile inançla mutluluk arasındaki ilişki incelenmek için modele eklenmiştir.

5.2. Yöntem

Çok Değişkenli (multinomial) Logit Model (MNL), çıktı (outcome) kategorileri arasında tüm mümkün karşılaştırmalar için iki değerli logit modellerin eşanlı bir şekilde tahmin edilmesi olarak düşünülebilir. Yani MNL iki değerli logit modelin genişletilmiş halidir. Gerçekte iki değerli logit modelden elde edilen tahminler MNL'nin parametrelerinin tutarlı tahminlerini sağlar (Begg ve Gray, 1984). Örneğin, üç çıktı söz konusu ise MNL, 1 ve 2, 1 ve 3 ile 2 ve 3 çıktıları karşılaştırarak ardı ardına üç adet iki değerli logite eşittir. Multinomial Logit Model, sosyal araştırmalarda nominal kategorik bağımlı değişkenleri analiz etmek için yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Multinomial logit model, açıklayıcı değişkenlerin sıralı olmayan çıktıya sahip olan bir bağımlı değişken üzerindeki etkisini tahmin edebilmektedir (Selim, 2008). Çok terimli lojistik regresyon, iki veya daha fazla sırasız düzeyi olan (yani iki veya daha fazla ayrık sonuç) kategorik bir bağımlı değişkeniniz olduğunda kullanılır. Pratik olarak lojistik regresyonla aynıdır, ancak tek bir sonuç yerine birden fazla olası sonucun olması dışında. Referans kategorisi olarak bağımlı değişkenin bir seviyesi seçilmiştir. Bu genellikle en yaygın veya en sık görülen kategoridir. Yazılım $M - 1$ kategorileri için bir dizi bireysel binom lojistik regresyon çalıştıracaktır (her kategori için bir hesaplama, eksi referans kategorisi). $M = 2$ olduğunda, çok terimli lojistik regresyon, sıralı lojistik regresyon ve lojistik regresyon eşittir. Bu regresyona dair varsayımlarında modelin, yabancı değişkenler olmadan doğru bir şekilde belirtildiği, her durumun bağımsız olduğu, bağımsız değişkenler arasında çoklu bağlantının olmadığı vardır (Glen, 2017).

$$Prob(Y_i = j) = \frac{e^{\beta_j'x_i}}{\sum_{k=0}^n e^{\beta_k'x_i}} \quad j = 0, 1, \dots, n \quad (1)$$

Tahmini denklemler, x_i özelliklerine sahip bir karar verici için $J+1$ seçenekleri için bir dizi olasılık sağlamaktadır (Greene, 2002: 721).

Çok terimli logit modelin bu analizdeki avantajı her bir kategorinin bağımsız olarak değerlendirilmesidir. Diğer kategorik logit modellerde tercih edilmeyenden tercih

edilene doğru artmaktadır. Bu analizde gelir grupları için bu şekilde sıralandığı söylenebilir ancak eğitim veya medeni durum gibi değişkenlerin grupları arasında sıralı olarak daha tercih edilebilir ya da daha tercih edilemez şekilde bir sıralama bulunduğu söylenemez.

5.3. Model ve Tahminler

$$\begin{aligned} \text{Mutluluk} = & \beta_1 \text{BitirilenYaş} + \beta_2 \text{BitirilenYaş}^2 \\ & + \beta_3 \text{Cinsiyet} + \beta_4 \text{MedeniDurum} \\ & + \beta_5 \text{OkulBiten} + \beta_6 \text{ÇalışmaDurum} \\ & + \beta_7 \text{GelirGrup} + \beta_8 \text{Umut} \\ & + \beta_9 \text{MemnunPolis} \\ & + \beta_{10} \text{PolJanMudahele} \\ & + \beta_{11} \text{YardımMaddiManevi} \\ & + \beta_{12} \text{SorunYasa} \\ & + \beta_{13} \text{GeçmişKarşılaştırma} \\ & + \beta_{14} \text{GelecekKarşılaştırma} + \beta_{15} \text{Din} \\ & + \beta_{16} \text{UmutBasamak} \end{aligned} \quad (2)$$

Her bir yıl değişkeni için (2017, 2018, 2019 yılları) kukla değişkeni kullanılmıştır. Lineer bir regresyon yerine logit bir model kullanılmasından dolayı çıkan sonuçların temel kategorilere kıyasla değerlendirilmesi gerekmektedir. Mutluluk sınıflarından, katılımcıların en fazla seçmiş olduğu “Mutlu” sınıf temel kategori olarak alınmıştır.

Yaş: Bitirilen yaş ve yaşın karesi tüm mutluluk grupları için istatistiksel olarak anlamlıdır. Mutlu olmaya kıyasla çok mutlu olma olasılığı yaş arttıkça azalmakta ama yaşın karesi ile doğru orantılı artmaktadır. Mutlu olmaya kıyasla orta, mutsuz veya çok mutsuz olma olasılığı yaş ile doğru orantılı artarken yaşın karesi ile tam tersi ilişki söz konusudur. Yaş artışı bireyin mutsuz olma olasılığını artırır, ancak bu ilişki U şeklindedir ve bir süre sonra tersine dönmektedir. Bu bulgular yaş ile mutluluk arasındaki “U” şeklindeki ilişkiyi desteklemektedir.

Cinsiyet: Cinsiyet “Çok mutsuz” grubu dışındaki tüm mutluluk grupları için istatistiksel olarak anlamlıdır. Kadınların mutlu olmaya kıyasla çok mutlu kategorisinde bulunma olasılıkları erkeklere göre daha azdır. Orta mutlu veya mutsuz kategorisinde bulunma olasılıkları ise daha fazladır. Dolayısıyla kadınların erkeklere göre daha mutsuz olduğu söylenebilir

Medeni Durum: Evli olan bireylerin mutlu kategorisine kıyasla çok mutlu olma olasılıkları diğerlerine göre daha fazladır ve de orta mutlu, mutsuz veya çok mutsuz kategorilerinde bulunma olasılıkları da daha azdır. Öte yandan boşanmış kişilerin ise orta mutlu, mutsuz veya çok mutsuz kategorilerinde bulunma olasılıkları da daha fazladır. Sonuçlar istatistiksel olarak anlamlı bulunmaktadır.

Gelir Grupları: Gelir gruplarında “Çok mutlu” kategorisinde 2’inci ve 5’inci gelir grubu, “Orta” kategorisinde 2’inci ve 5’inci gelir grubu, “Mutsuz” kategorisinde 4’üncü ve 5’inci gelir grubu, “Çok mutsuz” kategorisinde tüm gelir grupları için istatistiksel olarak anlamlıdır. Çok mutlu kategorisinde anlamlı çıkan 2’inci ve 5’inci gelir grubunun katsayısının işareti pozitif olduğu için çok mutlu olma olasılıkları daha

yüksektir. Yine orta mutlu kategorisinde anlamlı çıkan 2'inci ve 5'inci gelir grubunun katsayısının işareti negatif olduğu için mutlu olmaya kıyasla orta mutlu olma olasılıkları daha düşüktür. Mutsuz kategorisinde anlamlı çıkan 4'üncü ve 5'inci gelir grupları en yüksek gelir gruplarıdır ve katsayıları negatif işaretlidir. Bunun anlamı ise mutlu olmaya kıyasla mutsuz olma olasılıkları daha azdır, yüksek gelirli kişilerin mutsuz kategorisinde olma

olasılıkları daha düşüktür. Çok mutsuz kategorisine gelindiğinde ise tüm gelir gruplarının anlamlı ve negatif ilişkili olduğunu görüyoruz dolayısıyla en düşük gelir grubu olan 1'inci gelir grubu ile kıyaslayınca diğer gelir gruplarının çok mutsuz olma olasılıkları mutlu olmaya göre daha azdır. Çok düşük gelir grubunda yukarı çıkdıkça mutsuz olma olasılığı hemen azalmamakta ancak en azından çok mutsuz olma olasılıkları azalmaktadır.

Tablo 4. Multinomial Logit Regresyon Çıktılarının Özet Tablosu

Mutluluk	Çok Mutlu	Orta	Mutsuz	Çok Mutsuz
Bitirilen Yaş	-0.0894***	0.0543***	0.0780***	0.0995***
Bitirilen Yaş	0.0008***	-0.0006***	-0.0008***	-0.0010***
Cinsiyet	-0.1356*	0.11426***	0.4961202***	0.2068
Medeni Durum	2 Evli	0.8026***	-0.5995***	-0.8773***
	3 Boşanmış	0.3295	0.2302*	0.6184***
	4 Eşi Vefat Etmiş	-0.2609	-0.1213	0.3493*
Gelir Grupları	2. Grup	0.0988	-0.1040*	-0.0740
	3. Grup	0.2183*	0.0548	-0.0453
	4. Grup	0.1699	0.0107	-0.2428**
	5. Grup	0.2751**	-0.1098*	-0.3573***
Polis Jan. Müdahale	0.0279	-0.1711***	-0.1498*	-0.2782**
Memnuniyet Polis	-0.1254	-0.0134	-0.1411*	-0.2557*
Yardım (Maddi, Manevi)	0.1038	-0.0036	-0.3506***	-0.6205***
Geçmiş	2 Aynı Kaldı	-0.2537***	0.2014***	0.3111***
	3 Geriledi	-0.1544*	0.45748***	0.7085***
Gelecek	2 Aynı Kalacak	-0.2386***	0.12759***	0.0320
	3 Gerileyecek	-0.4188***	0.0587	0.2548**
Okul, Biten	2 İlköğretim	0.4310***	0.3433***	0.1694
	3 Orta Öğretim	0.3049*	0.24163***	0.1277
	4 Yüksek Öğretim	0.2055	0.1654*	0.1305
Çalışma Durumu	-0.0231	0.0633	-0.1229*	-0.0945
Din	-0.1412	-0.1402**	-0.2831***	-0.3304**
Yasal Sorun	2 Az Sorun Var	-0.2276***	0.2253***	-0.0131
	3 Çok Sorun Var	0.1314*	0.3407***	0.2251***
Umut Basamak	0.1735***	-0.1240***	-0.3258***	-0.4243***
Umut	0.0395	-0.7764***	-1.7116***	-2.0774***

*, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir.

Güvenlik güçlerinin müdahalesi: Güvenlik güçlerinin zamanında müdahale etmesinde “Orta”, “Mutsuz”, “Çok Mutsuz” kategorilerinde istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Güvenlik güçlerinin olaylara müdahale etmediğini düşünenlere kıyasla müdahale ettiğini düşünenlerin orta mutlu, mutsuz veya çok mutsuz kategorilerinde olma olasılıklarına göre mutlu kategorisinde olma olasılıkları daha azdır. Dolayısıyla güvenlik güçlerinin yeterli olarak müdahale ettiğini düşünmeyenler daha mutsuzdur.

Güvenlik güçlerinden memnuniyet: Polis ve jandarma gibi güvenlik güçlerinin vatandaşa olan davranışlarından memnuniyet ise “Mutsuz” ve “Çok Mutsuz” kategorilerinde istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Memnun olmayanlara göre memnun olanları mutsuz veya çok mutsuz kategorisinde bulunma olasılığı daha düşüktür. Güvenlik güçlerinin davranışlarından memnun olmamak insanları daha mutsuz etmektedir.

Maddi veya manevi yardım: İhtiyaç duyulduğunda maddi

veya manevi olarak yardımcı olarak birinin olup olmaması yalnızca “Mutsuz” ve “Çok Mutsuz” kategorilerinde istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Yardım isteyebilecekleri birilerinin olduğunu düşünenlerin mutsuz veya çok mutsuz olma olasılıkları yardım isteyebileceği birinin olmadığını düşünenlere göre daha azdır. İhtiyacı olduğu zaman yardım alabileceği arkadaş aile veya yakınlarının olmaması insanların mutsuz olmasına neden olur.

Geçmiş durum ile karşılaştırma: Kişinin o anki durumunu geçmiş durumuna karşılaştırmasında tüm gruplar için istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. İnsanlar buldukları durumu değerlendirdiklerinde geçmişe göre durumlarının aynı kaldığını veya gerilediğini düşünüyorsa çok mutlu olma olasılıkları azalmaktadır. Buna kıyasla geçmişe göre durumlarının kötüleştiğini veya aynı kaldığını düşünenlerin orta mutlu, mutsuz veya çok mutsuz olma olasılıkları daha mutlu olmalarına kıyasla daha yüksektir. Geçmiş ile kıyaslanmanın mutluluğu belirleyen bir etmen olduğu söylenebilir.

Gelecek durum ile karşılaştırma: Kişinin o anki durumuna göre gelecek durumu ile ilgili beklentisinde “Çok Mutlu” kategorisinde “aynı kalacak” ile “gerileyecek”, “Orta” kategorisinde “aynı kalacak”, “Mutsuz” kategorisinde “gerileyecek” ve “Çok Mutsuz” kategorisinde “aynı kalacak” ile “gerileyecek” durumları istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Gelecekteki durumlarının o günküyle aynı kalacağını düşünenler ile gerileyeceğini düşünenlerin çok mutlu olma olasılıkları gelecekteki durumlarının gelişeceğini düşünenlere kıyasla daha düşüktür. Gelecekteki durumu ile bugünkü durumu arasında fark olmayacağını düşünenlerin mutlu kategorisinde bulunmalarından ziyade orta mutlu kategorisinde olma olasılıkları daha yüksektir. Benzer şekilde gelecekte durumlarının kötüleşeceğini düşünenlerin mutsuz kategorisinde olma olasılıkları daha fazladır. Gelecekteki durumlarının gerileyeceğini veya aynı kalacağını düşünenlerin çok mutsuz olma olasılıkları mutlu olma olasılıklarına göre daha azdır. Bu diğerlerinden farklı bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla geleceğe dair beklentilerin belli bir noktaya kadar mutsuzluk getirdiğini ancak çok mutsuzluk getirmediği söylenebilir.

Eğitim: O ana kadar alınmış olan eğitime göre “Çok Mutlu” kategorisinde ilk ve orta öğretim, “Orta” kategorisinde ilk, orta ve yüksek öğretim istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. “Mutsuz” ve “Çok Mutsuz” kategorilerinde ise eğitimin hiçbir grubu istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır. İlk öğretim ve orta öğretimi tamamlamış kişilerin çok mutlu ve orta mutlu kategorisinde olma olasılıkları daha yüksektir. Orta mutlu kategorisinde olma olasılığı aynı zamanda yüksek öğretim bitirmiş olanlar için de geçerlidir. Buradan ise eğitim görmeyen mutsuz veya çok mutsuz olmaya etkisi olmadığı ancak daha mutlu olma olasılığını artıracığı yorumu yapılabilir.

Çalışma Durumu: Çalışma durumu bir tek “Mutsuz” kategorisinde istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Burada da çalışmıyor olmaya göre çalışanların mutsuz olma olasılığı daha düşüktür.

Din: Din “Orta”, “Mutsuz” ve “Çok Mutsuz” kategorilerinde istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Üç mutluluk kategorisi içinde katsayısı negatif işaretlidir. Bu da din ile ilgili olanların olmayanlara göre orta mutlu, mutsuz ve çok mutsuz kategorisinde bulunma olasılığı mutlu kategorisinde bulunma olasılığına göre daha düşük olduğu anlamına gelmektedir.

Yasa ve adli sistem ile ilgili sorunlar: İnsanların adli ve mahkeme sisteminin yasaları tarafsız ve adil bir şekilde uygulamasında sorun olup olmaması mutluluk kategorilerine göre incelendiğinde “Çok Mutlu” ve “Orta” kategorilerinde “Az sorun var” ve “Çok sorun var”, “Mutsuz” ve “Çok Mutsuz” kategorilerinde “Çok sorun var” durumları istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Az sorun olduğunu düşünenlerin çok mutlu olma olasılıkları daha düşük iken çok sorun olduğunu düşünenlerin olasılığı daha yüksektir. Yasaların adil ve tarafsız olarak uygulanmasında az veya çok sorun olduğu düşünenlerin orta mutlu kategorisinde bulunma olasılıkları daha yüksektir. Çok

sorun olduğunu düşünenlerin mutsuz ve çok mutsuz kategorisinde bulunma olasılığı daha yüksektir.

Genel refah düzeyi: Katılımcının Türkiye’de yaşayan insanların refah düzeyini nasıl gördüğü ile ilgili değişkene bakıldığında tüm mutluluk kategorilerinde istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Genel olarak ülkedeki refah düzeyinin yükseldiğinin düşünülmesi bireylerin çok mutlu kategorisinde bulunma olasılığını artırırken orta mutlu, mutsuz ve çok mutsuz kategorilerinde bulunma olasılıklarını azaltmaktadır. İnsanlar ülkede yaşayanların refah düzeyinin yükseldiğinin hissedilmesi mutluluğa olumlu yönde etkisi olan bir faktördür ve tersi durumda da mutluluğa olumsuz etki etmektedir. İnsanlar çevresindeki veya tüm ülkedeki refahın yüksek olduğunu düşünmesi kendilerinin de refahının iyi olduğunu düşünmesi nedeniyle mutluluk ile aynı yönlü ilişkiye sahip olduğu söylenebilir. Bir diğer sebep ise ülke refahının artması daha yüksek refahlı insanların olduğu anlamına gelmektedir bu da insanların genel olarak iyi hissetmesine ve diğer kişilere de iyi hissettirmelerine sebep olabilir, dolaylı olarak bireylerin mutluluğunu artırabilir.

Umut: Geleceğe dair umutlu olma durumuna bakıldığında “Orta”, “Mutsuz” ve “Çok Mutsuz” kategorileri için istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Buna göre umutlu olan kişilerin orta mutlu, mutsuz ve çok mutsuz kategorilerinde bulunma olasılığı, mutlu kategorisinde bulunma olasılığına kıyasla daha küçüktür. Umutlu olmak mutluluğu olumlu bir şekilde etkilenen bir değişken olarak görülebilir.

Kategorik değişkenlerle yapılan modellerin çıktısında bulunan katsayıların değişkenlerin birbirini ne kadar etkilediği hakkında bir bilgi verilmemektedir, sadece ilişkinin olup olmadığı ve yönü hakkında bilgi verilir. Değişkenlerin ne kadar etkilediği hakkında bir fikir edinmek için marjinal analiz sonucunda bulunan değerlere bakılması gerekmektedir.

6. Sonuç

Yapılan analizde Türkiye için mutluluğun belirleyicileri ile ilgili incelemede insanların mutlu olmasını sağlayan etmenler arasında; evli olması, bir noktaya kadar geliri ve yaşı, güvenlik güçlerinin yeterli olduğunu düşünmesi, geçmişinden daha iyi bir konuma geldiğini düşünmesi, gelecekte durumunun kötüleşmeyeceğini düşünmesi, bir noktaya kadar eğitimi, ülkesindeki adli sistemin işlediğini hissetmesi, dine olan ilgisi, genel anlamda toplumun refah seviyesinin iyi olması ve geleceğe dair umutlu olmasıdır. İnsanların mutsuz olmasına neden olan etmenler ise bir noktaya kadar geliri ve yaşı, boşanmış olması, yardıma ihtiyaç duyduğunda başvurabileceği birisinin olduğunu hissetmemesi, geçmişe göre durumunun daha kötü olduğu ve gelecekte kötüleşeceğini düşünmesi, güvenlik güçlerinin olaylara yeteri kadar müdahale etmediğini düşünmesi ve bu güçlerin vatandaşlara iyi davranmaması, din ilgisinin olmaması, geleceğe dair umutlu olmaması ve genel anlamda toplumun refah seviyesinin iyi olmadığını hissetmesidir.

Mutluluğun yaş ile olan ilişki, birçok çalışmada bulunduğu gibi “U” şeklinde bir ilişkisi olduğu bu çalışmada geçerlidir. Bakıldığında sayı olarak kadınlarda mutlu olduğunu söyleyenler erkeklerden daha fazlaydı ancak diğer değişkenler ile birlikte bakıldığında aslında kadınların çok mutlu olma olasılıkları erkeklere göre daha düşük ve mutsuz olma ihtimalleri daha yüksekti. Çalışmalarda genel anlamda cinsiyet ile mutluluk arasında belirgin bir ilişki bulunamamış, bazı çalışmalarda kadın ile erkek için mutluluk seviyelerinin bir değişiklik göstermediği bulunmuştur. Cinsiyete göre neden mutlu veya mutsuz olduğunu kapsamlı incelemek ülke içinde cinsiyet eşitliğine katkı sağlayabilir.

Medeni duruma göre evli olan kişiler daha mutlu, boşanmış olan kişiler ise daha mutsuzdur. Bu bulguya göre “Sevip de kaybetmek sevmemiş olmaktan daha iyidir” sözünün gerçekte geçerli olup olmadığı sorgulanabilir. Ancak burada genel anlamda hayatlarında mutlu kişilerin evlenme olasılığının ve genel anlamda mutsuz olan kişilerin boşanma veya hiç evlenmeme olasılığının olabileceğine dikkat çekilmesi gerekmektedir. Sonuçlara göre evli olmanın mutluluk getirdiği veya boşanmış olmanın mutsuzluk getirdiği sonucuna ulaşılabilir ancak daha uzun yıllar kullanılarak yapılacak bir çalışmanın daha detaylı bulgular sağlaması yararlı olacaktır.

Burada mutluluğa belirgin bir şekilde etkisi olan bir değişken ise geçmiş ile olan karşılaştırmadır. Bu bulgu şaşırtıcı değildir, çünkü mutluluğun belirlenmesinde karşılaştırma etkisinin önemi özellikle son zamanlarda üzerinde durulan bir düşüncedir. Gerek sosyal karşılaştırma, yani çevresinde bulunan diğer kişilerin durumu ile karşılaştırma, olsun gerek kişinin kendisi ile karşılaştırması olsun, mutluluğa etki ettiği rahatlıkla söylenebilir.

Üzerinde durulması gereken bir diğer konu ise insanların adli ve mahkeme sistemlerinin tarafsız ve adil bir şekilde yasaları uyguladığını düşünmesinin mutluluklarına olan etkisidir. İstatistiksel olarak anlamlı olmasına rağmen özellikle çok mutlu kategorisi için tutarlı olmayan sonuçlar elde edilmiştir. Bunun bir sebebi söz konusu yasal süreç olsun insanların gerçek düşüncelerini bildirmeye çekimser kalması olabilir.

Sonuç olarak Türkiye için mutluluğun belirleyicileri ile ilgili bilgi edinme yönündeki bu çalışmada hangi değişkenlerin mutluluğu nasıl etki ettiği incelenmiştir. Yaşam Memnuniyeti Anketinde sağlanan verilerin oldukça kapsamlı olmasına rağmen insanın özellikle mutluluktan bahsedildiğinde oldukça karmaşık varlıklar olduğu gerçeği daha fazla bilgi elde etmek için sorulan soruların detayının artırılması gerektiğini düşündürmektedir. Eldeki veriler ile Türkiye’de mutluluğu neyin belirlediği ortaya konulsa da daha mutlu bir toplum için bu değişkenlerin nasıl değiştirilebileceği kesin olarak konuşulması daha detaylı sorular anketler ile sağlanabilir.

Kaynakça

- Altındağ, D. T., & Xu, J. (2011). *The Impact of Institutions and Development on Happiness*. Auburn Univ., Department of Economics.
- Ameriks, K., & Clarke, D. M. (2000). *Aristotle: Nicomachean Ethics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Andrews, F., & Inglehart, R. (1979). The Structure of Subjective Well-Being in Nine Western Societies. *Social Indicators Research*, 6(1), 73-90. <https://doi.org/10.1007/bf00305437>
- Avcı, G. M. (2021). Güçlü Kurumsal Yapı Daha Yüksek Mutluluk Getirir mi? Çok Boyutlu Panel Veri Modeli Analizinden Kanıtlar. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 181-213. <https://doi.org/10.36543/kauibfd.2021.010>
- Bartolini, S., & Sarracino, F. (2014). Happy for How Long? How Social Capital and Economic Growth Relate to Happiness Over Time. *Ecological Economics*, 108, 242-256. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2014.10.004>
- Besser, L. (2020). *The Philosophy of Happiness an Interdisciplinary Introduction* (1st ed.). Routledge.
- Björnskov, C. (2008). Healthy and happy in Europe? On the association between happiness and life expectancy over time. *Social Science & Medicine*, 66(8), 1750-1759. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2008.01.031>
- Bremner, R. H. (2011). *Theories of Happiness on the Origins of Happiness and Our Contemporary Conception* (s. 130). USA Milwaukee, Wisconsin.
- Bruni, L., & Porta, P. (2007). *Handbook on the Economics of Happiness*. Cheltenham Edward Elgar Publishing Limited.
- Clark, A., & Oswald, A. (1996). Satisfaction and Comparison Income. *Journal of Public Economics*, 61(3), 359-381. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(95\)01564-7](https://doi.org/10.1016/0047-2727(95)01564-7)
- Clark, A., Frijters, P. and Shields, M. (2009). Relative Income, Happiness, and Utility an Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles. *Journal of Economic Literature*, 46(1), 95-144.
- Dfarhud, D., Khanahmadi, M., & Malmir, M. (2014). Happiness & Health the Biological Factors- Systematic Review Article. *Iranian Journal of Public Health*, 43(11), 1468-1477.
- Diener, E. and Kesebir, P. & Tov, W., Happiness (2009). *Handbook of Individual Differences in Social Behavior*, ss. 147-160, M. Leary & R. Hoyle (eds.), Guilford Press.
- Dorn, D., Fischer, J., Kirchgässner, G., & Sousa-Poza, A. (2005). Is it Culture or Democracy? The Impact of

- Democracy, Income, and Culture on Happiness. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.757629>
- Easterlin, R. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all?. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 27(1), 35-47. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(95\)00003-b](https://doi.org/10.1016/0167-2681(95)00003-b)
- Easterlin, R. (2001). Income and Happiness Towards a Unified Theory. *The Economic Journal*, 111(473), 465-484. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00646>
- Easterlin, R. (2003). Explaining Happiness. *Proceedings of The National Academy of Sciences*, 100(19), 11176-11183. <https://doi.org/10.1073/pnas.1633144100>
- Eren, K., & Aşıcı, A. (2016). The Determinants of Happiness in Turkey Evidence from City-Level Data. *Journal of Happiness Studies*, 18(3), 647-669. <https://doi.org/10.1007/s10902-016-9746-9>
- Esmail, H. & Shili, N. (2018). The Relationship between Happiness and Economic Development in KSA Study of Jazan Region. *Asian Social Science*, 14(3), 78. <https://doi.org/10.5539/ass.v14n3p78>
- Ferrer-i-Carbonell, A. (2005). Income and well-being an empirical analysis of the comparison income effect. *Journal of Public Economics*, 89(5-6), 997-1019. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2004.06.003>
- Ferrer-i-Carbonell, A., & Frijters, P. (2004). How Important is Methodology for the Estimates of the Determinants of Happiness?. *The Economic Journal*, 114(497), 641-659. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2004.00235.x>
- Ferrer-i-Carbonell, A., & Ramos, X. (2013). Inequality and Happiness. *Journal of Economic Surveys*, 28(5), 1016-1027. <https://doi.org/10.1111/joes.12049>
- Fordyce, M. (1986). The Psychap inventory A multi-scale test to measure happiness and its concomitants. *Social Indicators Research*, 18(1), 1-33. <https://doi.org/10.1007/bf00302530>
- Frederick, S., Loewenstein, G. (1999). *Hedonic Adaptation*. In Kahneman, D., Diener, E., Schwarz, N (Eds.), *Hedonic Psychology Scientific Approaches to Enjoyment, Suffering, and Well-being* (302-329). Russell Sage Foundation, New York
- Frey, B.S. (2018). *Economics of Happiness* (1st ed.). Springer International Publishing.
- Glen, S. (2017). "Multinomial Logistic Regression Definition and Examples" From StatisticsHowTo.com Elementary Statistics for the rest of us!. (Erişim: 20.05.2022), <https://www.statisticshowto.com/multinomial-logistic-regression/>
- Graham, C. (2011). Does More Money Make You Happier? Why so much Debate?. *Applied Research in Quality of Life*, 6(3), 219-239. <https://doi.org/10.1007/s11482-011-9152-8>
- Graham, C., & Chattopadhyay, S. (2013). Gender and Well-Being Around the World. *International Journal of Happiness and Development*, 1(2), 212-232. <https://doi.org/10.1504/ijhd.2013.055648>
- Graham, C., & Felton, A. (2009). Does Inequality Matter to Individual Welfare? An Initial Exploration Based on Happiness Surveys from Latin America. In Dutt, A. K. & Radcliff, B (eds.), *Happiness, Economics and Politics Towards a Multi-Disciplinary Approach*, (ss. 158-201). Cheltenham UK: Edward Elger Publishers.
- Greene, W. (2002). *Econometric analysis* (5th ed., pp. 719-740). Upper Saddle River, NJ Pearson.
- Griffin, J. (2006). What Do Happiness Studies Study?. *Journal of Happiness Studies*, 8(1), 139-148. <https://doi.org/10.1007/s10902-006-9007-4>
- Güler, M., & Dönmez, A. (2011). İyi Olma Hali Bağlamında Uyum Düzeyi Kuramı ve Hedonik Döngü. *Türk Psikoloji Yazıları*, 14(27), 38.
- Haybron, D. (2003). What do we Want from a Theory of Happiness?. *Metaphilosophy*, 34(3), 305-329. <https://doi.org/10.1111/1467-9973.00275>
- Haybron, D. (2008). Mood Propensity as a Constituent of Happiness A Rejoinder to Hill. *Journal of Happiness Studies*, 11(1), 19-31. <https://doi.org/10.1007/s10902-008-9103-8>
- Kaiser, C., & Vendrik, M. (2019). Different Versions of the Easterlin Paradox New Evidence for European Countries. (In) M. Rojas, *The Economics of Happiness How the Easterlin Paradox Transformed Our Understanding of Well-Being and Progress* (1st ed., ss. 27-53). Cham Springer International Publishing.
- Leontiev, D (2012). Anthropology of Happiness the State of Well-Being and the Way of Joy. *Social Sciences*, 43(2), 93-104. (Erişim: 7.4.2021), https://www.researchgate.net/publication/281115995_Anthropology_of_Happiness_The_State_of_Well-Being_and_the_Way_of_Joy
- Leontiev, D., & Rasskazova, E (2014). What Makes People Happy Well-Being and Sources of Happiness in Russian Students. *SSRN Electronic Journal*, 2-7. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2559143>
- Mikucka, M., Sarracino, F., & Dubrow, J (2017). When Does Economic Growth Improve Life Satisfaction? Multilevel Analysis of the Roles of Social Trust and Income Inequality in 46 Countries, 1981–2012. *World Development*, 93, 447-459. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.01.002>
- Mota, G. L., & Pereira, P. T (2008). Happiness, Economic Well-Being, Social Capital and The Quality of Institutions. Department of Economics at the School of

- Economics and Management (ISEG), Technical University of Lisbon., *Working Papers*.
- Nikolaev, B (2013). *Essays in Happiness Economics* (Ph.D.). University of South Florida. (Erişim: 15.07.2020), <https://scholarcommons.usf.edu/etd/4735/>
- Ortiz-Ospina, E., & Roser, M (2021). Happiness and Life Satisfaction. (Erişim: 28.06.2021), <https://ourworldindata.org/happiness-and-life-satisfaction>
- Oswald, A., & Powdthavee, N (2008). Does happiness adapt? A longitudinal study of disability with implications for economists and judges. *Journal of Public Economics*, 92(5-6), 1061-1077. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2008.01.002>
- Pacek, A. C (2009). Politics and Happiness an Empirical Ledger. (In) Dutt, A. K. & Radcliff, B (eds.) '*Happiness, Economics and Politics Towards a Multi-Disciplinary Approach*', (pp 231-255). Cheltenham UK: Edward Elger Publishers).
- Piekałkiewicz, M. (2013). *Economics of Well-Being and Psychology of Welfare an Interdisciplinary Approach to Happiness* (Masters' Dissertation). Poland: University of Warsaw.
- Piper, A. T (2019). Optimism, Pessimism and Life Satisfaction an Empirical Investigation (No. 1027). *SOEP papers on Multidisciplinary Panel Data Research*.
- Radcliff, B (2001). Politics, Markets, and Life Satisfaction the Political Economy of Human Happiness. *American Political Science Review*, 95(4), 939-952. <https://doi.org/10.1017/s0003055400400110>
- Rickardsson, J., & Mellander, C. (2017). Absolute vs relative income and life satisfaction. Royal Institute of Technology, CESIS. <https://ideas.repec.org/p/hhs/cesisp/0451.html>
- Rojas, M (2005). A Conceptual-Referent Theory of Happiness Heterogeneity and its Consequences. *Social Indicators Research*, 74(2), 261-294. <https://doi.org/10.1007/s11205-004-4643-8>
- Sayar, A (2021). *İnsanlığın Huzuru* (ss. 21-139). İstanbul: Ötüken.
- Seligman, M., & Royzman, E (2003). *Happiness the Three Traditional Theories | Authentic Happiness*. (Erişim: 01.02.2021), <https://www.authentic-happiness.com/newsletters/authentic-happiness/happiness>.
- Selim, S (2008). Türkiye'de Bireysel Mutluluk Kaynağı Olan Değerler Üzerine Bir Analiz Multinomial Logit Model. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17 (3), 345-358.
- Sujarwoto, S., Tampubolon, G., & Pierewan, A (2018). Individual and Contextual Factors of Happiness and Life Satisfaction in a Low Middle-Income Country. *Applied Research in Quality of Life*, 13(4), 927-945. <https://doi.org/10.1007/s11482-017-9567-y>
- Şeker, M (2016). *Mutluluk Ekonomisi- Kamu Açısından Bir Analiz*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Tsui, H (2014). What affects happiness Absolute income, relative income or expected income?. *Journal of Policy Modeling*, 36(6), 994-1007. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2014.09.005>
- TÜİK (2022). Veri Portalı. (Erişim: 9.3.2022), <https://data.tuik.gov.tr/>
- TÜİK, (2021a), Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması. Sayı 37404. (Erişim: 20.07.2021), <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Gelir-ve-Yasam-Kosullari-Arastirmasi-2020-374049>
- TÜİK (2021). *Yaşam Memnuniyeti Araştırması Mikro Veri Seti*, Türkiye İstatistik Kurumu. <https://www.tuik.gov.tr/media/microdata/pdf/yasam-memnuniyeti-arst.pdf>
- TÜİK (2021). Yaşam Memnuniyeti Araştırması <https://biruni.tuik.gov.tr/yayin/views/visitorPages/yayinGoruntuleme.zul?yayin-no=525>
- Van Der Deijl, W (2016). What Happiness Science Can Learn from John Stuart Mill. *International Journal of Wellbeing*, 6(1), 164-179. <https://doi.org/10.5502/ijw.v6i1.464>
- Van Praag, B (2011). Well-being Inequality and Reference Groups An agenda for new research. *The Journal of Economic Inequality*, 9(1), 111-127.
- Van Praag, B., & Ferrer-i-Carbonell, A (2010). Happiness Economics a New Road to Measuring and Comparing Happiness. *Foundations and Trends® In Microeconomics*, 6(1), 1-97. <https://doi.org/10.1561/07000000026>
- Veenhoven, R (1984b). *Data-Book of Happiness* (1st ed., pp. 5-23). Netherlands: Dordrecht Springer. <https://doi.org/10.1007/978-94-015-3726-1>
- Veenhoven, R (2009). How do we assess how happy we are? Tenets, implications and tenability of three theories. (In) Dutt, A. K. & Radcliff, B (eds.) *Happiness, Economics and Politics Towards a multi-disciplinary approach*, (ss. 45-69), Cheltenham UK: Edward Elger Publishers.
- Winkelmann, R (2014). Unemployment and happiness. *IZA World of Labor*. <https://doi.org/10.15185/izawol.94>

Extended Summary

Purpose

Happiness economics is rooted in developing policies and planning for development better, using methods based on scientific research on people's life satisfaction. Lately happiness has become an important part of economic research and policy-making which led to the finding that economic policies aiming to achieve improved welfare in nations should use happiness itself as a measurement rather than any other type of measurement for example the GDP. This was first proposed by the finding of the Easterlin paradox which states that while the GDP growth increased the national happiness does not increase with it.

Literature Review

In modern times, the concept of happiness has become a subjective concept and the idea that only one can say whether one is happy and satisfied with their life has become widespread. Even if people have other goals besides being happy, the expectation that dominates these goals is happiness. In economics, though at first glance happiness may not seem as related to the field as philosophy and psychology, it has been studied to explain some economic phenomena, not to investigate happiness itself. The main focus of the relationship between happiness and economy has been well-being. Well-being is defined as the value of one's overall life, while happiness describes a mental state. Although philosophers have emphasized that there is a difference between the concepts of "Happiness" and "Well-Being" the majority of economists do not make a semantic difference between these concepts. In general, the term "Subjective Well-Being" is used in place of happiness in economics due to the fact it is a term used by those who work on happiness to capture the subjective quality of happiness. Subjective well-being has many dimensions such as being healthy, having strong social connections, and having economic opportunities.

Design/methodology/approach

In this study an analysis has been made about which determinants and how much effect the happiness of citizens living in Turkey is formed. Concept of happiness by TurkStat is defined as "A state characterized by the absence of pain, grief and suffering and the presence of joy, joy and satisfaction instead of them; Satisfaction is defined as "the feeling of satisfaction arising from the fulfilment of needs and desires". The data set used in this study was taken from the surveys conducted by TurkStat's Life Satisfaction Surveys in 2017, 2018 and 2019. The main objective of the Life Satisfaction Survey is to measure the satisfaction of individuals living in Turkey with their life and public services and to determine their changes over time.

The data obtained from the Life Satisfaction surveys are used identifying the determinants of happiness in Turkey. These variables are the happiness data are the levels of happiness that individuals report through their self-

evaluation. Besides these variables three different variables were used to examine the relationship between happiness and institutionalization. These are the intervention of the security forces and their behaviour towards citizens, and individuals' opinion about the justice and impartiality of the court and judicial system. And to represent social capital the data of the participates answers given to the question of whether the individual has a relative, friend or neighbour from whom they can seek financial or moral help when they need it, is used. Finally for the comparison effect the data of the participates' answer to the question of how much better the individual sees himself or herself, materially or morally, compared to the situation 5 years ago, which can show the comparison of his own past situation, and the data of how they see the welfare level of the people living in Turkey are used.

The method used in this study is The Multinomial Logit Model (MNLM), which can be thought of as simultaneous estimation of two-valued logit models for all possible comparisons between output categories. It is an extended version of the two-valued logit model. The advantage of the polynomial logit model in this analysis is that each category is evaluated independently. In other categorical logit models, it increases from not preferred to preferred. In this analysis, it can be said that it is ranked in this way for income groups, but it cannot be said that there is a more preferable or unpreferable order among the groups of variables such as education or marital status.

Findings

In the analysis of the determinants of happiness for Turkey, among the factors that make people happy are; being married, better income and age up to a point (the relation is found to be "U" shaped), thinking that the security forces are sufficient, thinking that he is in a better position than his past, thinking that his situation will not worsen in the future, education up to a point (better education is found to increase happiness while people with higher education is found that the probability of lower levels of happiness increases), feeling that the judicial system in his country is working, interest in religion, the welfare level of the society in general is good and being hopeful for the future. The factors that cause people to be unhappy are poorer income and age up to a point, being divorced, not feeling that there is someone they can turn to when they need help, thinking that their situation is worse than in the past and will worsen in the future, thinking that the security forces do not intervene enough in the events and these forces do not treat the citizens well. lack of interest in religion, not hopeful about the future, and generally feeling that the welfare level of the society is not good.

Although the data provided in the Life Satisfaction Questionnaire is quite comprehensive, the fact that human beings are very complex beings, especially when happiness is mentioned, suggests that the details of the questions asked should be increased in order to obtain more information.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Siyasal Partizanlık, Hileli Seçim Bölgesi Taksimatı ve Oy Kayırmacılığı: Amerika Birleşik Devletleri ve Türkiye'den Uygulama Örnekleri *

Political Partisanship, Gerrymandering and Vote Preference: Practice Examples from the United States and Turkey

Serdar Yay^{a,*}

^a Doç.Dr., İzmir Demokrasi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Karabağlar, İzmir, Türkiye
ORCID: 0000-0002-8726-744X

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 15 Haziran 2022

Düzeltilme tarihi: 23 Temmuz 2022

Kabul tarihi: 27 Eylül 2022

Anahtar Kelimeler:

Hileli Seçim Bölgesi Taksimatı

Siyasal Partizanlık

Oy Kayırmacılığı

ARTICLE INFO

Article history:

Received: June 15, 2022

Received in revised form: July 23, 2022

Accepted: Sep 27, 2022

Keywords:

Gerrymandering

Political Partisanship

Vote Preference

ÖZ

Bir siyasi parti veya aday lehine seçim bölgelerinin manipüle edilerek belirlenmesine Massachusetts eyaleti valisi Elbridge T. Gerry'e atıfla Türkçe literatürde "hileli seçim bölgesi taksimatı" olarak tercüme edilebilecek "gerrymandering" adı verilmektedir. Gerrymandering hem siyasi partizanlığa hem de oy kayırmacılığına önemli bir örnek olarak görülebilir. Bu çalışmada gerrymandering tarihsel süreçte ortaya çıkışı ile birlikte değerlendirilmekte, amacının yanı sıra türleri ve etkileri detaylıca ele alınmaktadır. Çalışmada ayrıca gerrymanderingin uygulanmasına dair bazı örnekler sunulmakta ve kavramın ortaya çıktığı ABD ile Türkiye'den geçmişten günümüze gerrymandering örnekleri verilmektedir. Dünya'da ve Türkiye'de geçmişten günümüze devam edegelen seçim hilesi tartışmaları göz önünde bulundurulduğunda, bu durumun uzunca yıllar daha devam edeceği anlaşılmakta, bu çalışma ile söz konusu tartışmalara bir katkı sağlamak amaçlanmaktadır.

ABSTRACT

The determination of electoral districts by manipulation in favor of a political party or candidate is called "gerrymandering", which can be translated as "fraudulent electoral district division" in Turkish literature, referring to the governor of Massachusetts state Elbridge T. Gerry. Gerrymandering can be seen as an important example of both political partisanship and nepotism. In this study, gerrymandering is evaluated together with its emergence in the historical process, its types and effects are discussed in detail as well as its purpose. In addition, some examples of the application of gerrymandering are presented and examples of gerrymandering are given from the past to the present from the USA where the concept emerged, and Turkey. Considering the ongoing election fraud debates in the World and at Turkey from the past to the present, it is understood that this situation will continue for many more years, and this study aims to contribute to these discussions.

1. Giriş

Demokrasilerin en önemli unsurlarından biri olan seçimler bir yandan toplumların kaderini belirlerken, bir yandan da en büyük demokrasilerin dahi neden başarısızlığa mahkûm olacağını gözler önüne sermektedir. Bu durumun en önemli nedenlerinden biri de seçim hileleridir. Gerrymandering, seçim hilelerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Gerrymandering, seçim bölgelerinin dağılımı ya da taksimatında siyasi avantaj sağlamak ve bu çerçevede oylarını maksimize etmektir. Türkçe literatüre "Hileli seçim bölgesi taksimatı" olarak tercüme edilebilecek gerrymandering bir siyasi partinin oylarını arttırmak ve seçimi kazanmak ve/veya rakip siyasi partinin oylarını azaltmak ve meclise göndereceği temsilci sayısını azaltmak gayesiyle seçim çevresini hileli bir şekilde yeniden dizayn

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: serdar.yay@idu.edu.tr

Atf/Cite as: Yay, S. (2022). Siyasal Partizanlık, Hileli Seçim Bölgesi Taksimatı ve Oy Kayırmacılığı: ABD ve Türkiye Örneği. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2), 71-84

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TÜBİTAK ULAKBİM JournalPark.]

etme girişimidir (Aktan, 2022: 2). Özetle, gerrymandering seçim bölgesi sınırlarının bir siyasi parti veyahut siyasal grubun menfaatine olacak şekilde çizilmesi işlemidir.

Çalışmada gerrymanderingin tanımı ve amacından bahsedildikten sonra türleri ve etkilerine değinilmektedir. Daha sonra gerrymandering muhtelif örneklerle açıklanmakta ve çalışmanın son bölümünde hem ABD hem de Türkiye'den örneklerle ele alınmaktadır. Sonuç bölümünde ise gerrymanderingin genel bir değerlendirilmesi yapılmaktadır.

2. Metodoloji

Seçim sistemlerinin açıklanması yalnızca çeşitli gözlemler sonucu ortaya çıkan ampirik bulguların genel mahiyetli hipotezlere dönüştürülmesini gerektiren siyaset bilimi yöntemi mümkün olabilmektedir (Tunç vd., 2014: 1-2). Dolayısıyla bu çalışmada da ağırlıklı olarak siyaset bilimi yöntemi kullanılmıştır.

Çalışmanın amacı, gerrymanderingi teorik açıdan ele almanın yanı sıra, hem Amerika Birleşik Devletleri hem de Türkiye'de geçmişten günümüze gerrymandering uygulamalarını inceleyerek seçimlerin ve dolayısıyla da demokrasilerin sağladığı imkânları kullanarak seçimlerde kolaylıkla hile yapabilmeyi mümkün olduğunu gözler önüne sermektir. Çalışma, demokrasilerin eksikliklerine ve başarısızlıklarına dikkat çekmesi bakımından önemlidir.

3. Gerrymandering: Tanımı, Amacı, Türleri ve Etkileri

Bilindiği üzere, seçim bölgesiⁱ milletvekillerinin seçildiği ve seçmenlerin destekledikleri parti, dolayısıyla da milletvekilleri için oy kullandıkları bölgeyi tanımlar. Söz konusu seçim bölgelerinin belirlenmesi parlamentodaki toplam milletvekili sayısı, seçim sistemi gibi muhtelif faktörlere bağlı olduğundan ülkeden ülkeye değişiklik gösterebilir. Gerrymandering, en basit haliyle söz konusu seçim bölgesi haritalarının siyasi avantaj için manipüle edilmesidir. Gerrymandering yeni bir politik manipülasyonⁱⁱ şekli değildir, seçim bölgelerinin manipüle etme çabaları, 1789ⁱⁱⁱ yılına kadar uzanmaktadır. Gerrymander kelimesi, 1812 yılında, semender şeklinde bir bölge oluşturan yasayı imzalayan Massachusetts Eyaleti Valisi Elbridge T. Gerry'den gelmektedir. Gerrymander, iki sözcüğün (gerry + mander) birleşiminden meydana gelen bir kelimedir. Gerrymander kelimesinin türetilmesi ile birlikte kelimenin fiil hali olarak "gerrymandering" kelimesi türetilmiştir^{iv}.

Gerrymandering kelimesinin nasıl ortaya çıktığı konusu hayli ilginçtir. 1812 yılında halen ABD'nin iki büyük grubundan biri olan cumhuriyetçilerin kökenini oluşturan demokratik cumhuriyetçiler ve federalistler seçim yarışına girmişlerdi. 1810-1812 yılları arasında Elbridge T. Gerry, ABD'de Massachusetts valisiydi. Vali Gerry, demokratik cumhuriyetçilere siyasal avantaj sağlamak için seçim bölgelerinde bir değişiklik yapmayı öngören kanunu onaylamış, bu değişiklikten sonra o seçim bölgesi haritada

bir "semender"e benzemişti. Bundan sonra Gerry'nin bu girişimi, alaycı biçimde "gerrymandering" olarak adlandırılmıştır. Vali Gerry'nin demokratik cumhuriyetçiler lehine bazı seçim bölgelerini birleştirmesi sonucunda ortaya çıkan ve semendere benzetilen şekil aşağıda Resim 1'de de görüldüğü üzere Boston Gazetesi'nde yayımlanmıştır (The Boston Gazette / Mart 26, 1812)^v. Bu durum alay konusu olmuş ve daha sonra "gerry-mandering" olarak adlandırılmıştır. İngilizce'de "mandering" kelimesi emretti, buyurdu anlamlarına gelmektedir. Böylece "Gerry buyurdu, böyle oldu" şeklinde ifade edilebilecek gerrymandering siyasi literatüre girmiştir.

Vali Gerry'nin manipülasyonu sonucunda demokratik cumhuriyetçiler 29 senatörlük kazanırken, muhalefette olan federalistler ise yalnızca 11 senatörlük kazanabilmiştir (Tunç vd., 2014: 97-98). O zamandan beri, seçim bölgelerini manipüle etme uygulaması gerrymandering olarak adlandırılmaktadır.

Resim 1 26 Mart 1812 Tarihli Boston Gazetesi'nde Yer Alan Massachusetts Eyaleti Seçim Bölgesi ve Gerrymandering



Kaynak: Wikipedia, 2022.

Literatürdeki gerrymandering tanımlamalardan bazıları aşağıdadır. Örneğin, Giovanni Sartori gerrymanderingi şöyle tanımlamaktadır (Sartori, 1997: 36-37): "...seçim çevrelerini her durumun kendi şartlarına göre (ad hoc) düzenlemek...yani seçim çevrelerinin sınırlarını kasten, kazanacak çoğunluklar imal edecek tarzda çizmektir." Ayrıca Sartori gerrymanderingi şu ifadelerle eleştirmektedir (Sartori, 1997: 37): "Gerrymanderingin bir suistimal, utanç verici bir hilekârlık olduğunda kuşku yoktur... Benim kişisel inancım, iyi amaçlara kötü araçlarla hizmet edilmemesi gerektiği ve önceden belli galipleri kasıtlı şekilde imal etmek üzere seçim çevrelerinin sınırlarıyla oynanmasının hileye pek yakın şey olduğudur. Dolayısıyla gerrymanderingi bir "kamu hakları" davasına hizmet ediyor

olsa bile, savunulamaz bir uygulama olarak görüyorum..."

Erdoğan Teziç ise gerrymanderingi şöyle tanımlamaktadır (Teziç, 2014: 324): "Seçim çevreleri düzenlenirken, bazen kamu yararı düşüncesi bir kenara itilerek, yalnızca siyasi çıkar sağlama amacı ile de hareket edilebilmektedir. Bu uygulamaya, seçim hukuku terminolojisinde "gerrymandering" deniyor."

Son olarak, gerrymanderingi kamu tercihi teorisi perspektifinden değerlendiren Coşkun Can Aktan ise "siyasi hilekârlık" olarak nitelendirdiği gerrymanderingi şu ifadelerle ele almaktadır (Aktan, 2022: 14): "Gerrymandering siyasi rekabeti azaltan ve bazı durumlarda tamamen ortadan kaldıran bir uygulamadır. Gerrymandering aynı zamanda seçmen tercihlerini manipüle etmekte, çoğunluğun tercihi ile orantılı ve gerçekçi bir temsili engellemektedir. Seçim bölgelerinin yeniden çizilmesi neticesinde bazı siyasi partiler daha az koltuğa sahip olurken; diğerleri daha fazla koltuk kazanır ve bu durum sonuçta temsilde adaletsizlik sorununu ortaya çıkarır. Hileli seçim bölgesi taksimatı uygulamalarının yaygınlaşması seçmenin siyasetçilere ve siyasal partilere olan güvenini ortadan kaldırarak siyasal katılım oranının düşmesine neden olur. Hileli seçim bölgesi taksimatı nihayetinde bir politik hiledir; bu yüzden siyasi ahlak yönünden ciddi olarak sorgulanması gereken bir konudur. Öte yandan siyasi partiler arasında adil yarış hakkının ortadan kalkması partizan gruplar arasında çatışmayı ve siyasal kutuplaşmayı da artırır."

Gerrymandering ile seçmen dağılımı fark etmeksizin istenilen bölgede istenilen sonuç kolaylıkla elde edilebilmektedir. Öte yandan literatürde gerrymanderingin iki farklı türüne rastlanılmaktadır (Cox & Holden, 2011: 564-579):

- Partizan/Politik gerrymandering (Partisan/Political gerrymandering). Seçim bölgesi sınırlarının bir siyasi partiye karşı ayrımcılık, diğerine ise siyasi bir menfaat sağlayacak şekilde yeniden çizilmesidir.
- Irksal gerrymandering (Racial gerrymandering). Seçim bölgesi sınırlarının irksal, mezhepsel, dini vs. azınlıkların tercih ettikleri adayları seçmelerini önlemek için yeniden çizilmesidir.

Bu noktada eklemek gerekirse irksal gerrymanderingde herhangi bir seçim bölgesinde çoğunluğu sağlayamayan ve dolayısıyla da azınlık olarak bulunan irksal, mezhepsel, dini vs. azınlıkların temsil edilmesi gerektiği inancı ile özel seçim çevreleri yaratılabilmektedir (Tunç vd., 2014: 101). Kanaatimizce her ne amaç ile olursa olsun seçimlere her türlü müdahale veya manipülasyon kabul edilemez, ancak gerrymanderingin bu uygulamasının literatürde azınlık hakları açısından vs. olumlu değerlendirilebildiği de görülmektedir. Örneğin, Sartori'ye göre azınlıkların eksik temsilinin önüne geçilmesi adına gerrymanderingin bu uygulaması büyük bir olumsuzluk veya zarar yaratmayacağı gibi azınlıkların korunması ve temsilinin bu şekilde sağlanması gereklidir (Sartori, 1994: 37). Buradan hareketle

irksal gerrymanderingi "Pozitif/Olumlu ve Negatif irksal gerrymandering (Positive/Affirmative and Negative racial gerrymandering)" olmak üzere ikili bir ayrıma tabi tutmanın gerekliliği düşünülebilir.

Gerrymanderingin, yani seçim çevrelerini manipüle etmenin muhtelif yolları bulunmaktadır (Pierce, Larson & Beckett, 2011; Fair Districts PA, 2021; Anderson & Dahlstrom, 1990):

- Parçalama (Cracking): Belirli bir seçim çevresinin nüfusunu bölerek ve üyelerini birkaç farklı bölgeye yayarak belirli bir partinin veya topluluğun oy kullanma gücünün azaltılmasıdır.
- Paketleme (Packing): Bir siyasi partiye haksız avantaj sağlayacak şekilde seçim bölgelerinin yeniden bölünmesi veya düzenlenmesidir. Bu yöntem söz konusu seçim çevresinde muhalefetin gücünü azaltmak için bir partinin veya topluluğun seçmenlerini mümkün olduğunca az bölgede yoğunlaştırır.
- Karşılıklı gerrymandering (Sweetheart gerrymandering): Her iki tarafın (iktidar ve muhalefet) da adaylarını korumak için tasarlanmıştır. Gerrymanderingin bu türü esasen seçmenlerin ne istediğine bakılmaksızın statükoyu korumak için partiler arasında yapılan zımnî bir anlaşmadır.
- Cezaevi temelli gerrymandering (Prison-based gerrymandering): Hapishanede oy kullanmalarına izin verilmeyen kişileri kendi seçim bölgeleri yerine cezaevinin bulunduğu seçim bölgesinde seçmen olarak kabul edip, oy kullanmalarını sağlamaktır. Bu, özellikle büyük hapishanelerin bulunduğu seçim bölgesinde etkili olan bir gerrymandering türüdür.
- Kaçırma (Hijacking): Seçim bölgesi iki bölgeyi ve iki adayı birbirine karşı seçime girmeye zorlayacak şekilde yeni bir bölge olarak yeniden çizilir ve böylece adaylardan birinin ortadan kaldırılması sağlanır. Gerrymanderingin bu türü genellikle büyük şehirleri orijinal seçim bölgesinden uzaklaştırarak bölgeyi daha kırsal hale getirmek şeklinde uygulanmaktadır.
- Adam kaçırma (Kidnapping): Gerrymanderingin bu türünde ise bir adayın ev adresi kendi seçim bölgesinin dışındaki başka bir bölgeye taşınır.
- Teknolojik gerrymandering (Technological gerrymandering): Teknoloji ile gelişen imkânlar sayesinde teknolojiyi kullanarak, siyasi partiler seçim bölgelerini muhtelif şekillerde ayırabilirler. Söz konusu bölgedeki seçmenlerin sayısı, seçmenlerin siyasi tercihleri, herhangi bir siyasi partiye üye olup olmadıkları vs. özellikleri veri tabanlarının kullanılması ile analiz edilip, seçim bölgeleri iktidar lehine tasarlanabilir.

Gerrymanderingin etkilerini siyasi rekabet, seçim harcamaları ve seçmen temsili üzerindeki etkileri olmak üzere üç başlıkta incelemek mümkündür (Tunç vd., 2014: 109-112):

Siyasi rekabet üzerine etkileri: Hiç şüphesiz gerrymanderingin en önemli etkisi sandalye dağılımı ve dolayısıyla da seçim sonuçları üzerinedir çünkü

gerrymandering seçim sonuçlarında herhangi bir sürpriz olması olasılığını ortadan kaldırmaktadır. Bu adil olmayan uygulamanın adil olmayan sonuçları demokrasilerin en temel özelliklerinden biri olan siyasi rekabeti de azaltmakta, hatta yok etmektedir.

Seçim harcamaları üzerine etkileri: Siyasi rekabette en önemli unsurların başında seçim harcamaları gelmektedir çünkü siyasi partilerin adil bir şekilde seçim yarışında olmaları ve demokrasinin meşruiyetinin sağlanması açısından seçim harcamaları önemli bir yere sahiptir. Gücü elinde bulunduran iktidarın seçim çevrelerini kendi menfaatleri doğrultusunda tasarlaması, adil bir seçimin ortaya çıkmasını engellerken, iktidarın zaten sonucu büyük ihtimal ile belli olan seçim için daha az seçim harcaması yapmasına neden olacaktır. Muhalefetteki partinin ise olağanüstü çabasının yanı sıra olağanüstü seçim harcaması yapması sonucunu doğuracaktır.

Seçmen temsili üzerine etkileri: Gerrymandering seçmen tercihlerini manipüle etmekte, çoğunluğun tercihi ile orantılı ve gerçekçi bir temsili engellemektedir. Çünkü seçim bölgeleri bizzat güç sahibi iktidar tarafından belirlenmekte, böylece seçim sonuçları halkın tercihinin yerine iktidarın siyasi menfaatlerini yansıtmaktadır.

Son olarak gerrymanderinge etki eden, diğer bir deyiş ile gerrymanderingin etkisini arttıran faktörler ile ilgili iki teoriden de bahsetmek gerekmektedir (Stephanopoulos & McGhee, 2014; Honner, 2017):

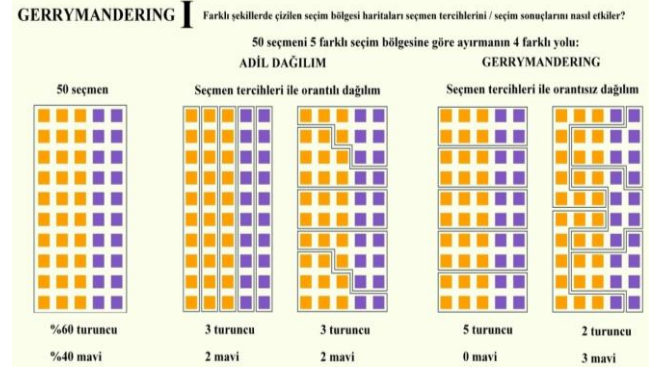
Oy israfı etkisi (Wasted vote effect): Gerrymandering, boşa giden oyların etkisi sayesinde etkili olmaktadır. Burada boşa giden oylar ile kast edilen seçimin kazanılması için gereken asgari seviyeyi aştığı için ya da adayın kaybetmesi nedeniyle aday seçimine katkıda bulunmayan oylardır. Gücü elinde bulunduran iktidar partisi, coğrafi sınırları kaydırarak, muhalefet seçmenlerini kazanacakları birkaç bölgeye sıkıştırarak fazla oyları ziyan edilmektedir. Diğer bölgeler, muhalefet partisinin küçük bir azınlık sayılmasına sebep olacak şekilde daha sıkı bir şekilde inşa edilmekte ve böylece kaybeden adayın tüm azınlık oyları boşa gitmektedir. Bu şekildeki seçim bölgeleri, bölgelerin çoğunluğunu oluşturur ve görevdeki parti lehine bir sonuç çıkarmak için çizilmektedir.

Verimlilik açığı (Efficiency gap): Gerrymanderingin etkisinin nicel bir ölçüsü olan verimlilik açığı iki farklı siyasi partinin boşa giden oylarının tüm bölgeler genelindeki toplamının farkından hesaplanmıştır. Seçmen tercihlerine yanıt vermeyecek şekilde bir partiyi zirvede tutacak şekilde düzenlenmiş seçim bölgeleri haritalarını tespit etmek için verimlilik açığı adı verilen basit sayısal hesaplamalardan faydalanılmaktadır.

4. Gerrymandering: Muhtelif Örnekler

Gerrymanderingin daha iyi anlaşılabilmesi için bazı teorik örnekler vermek faydalı olacaktır.

Şekil 1 Gerrymandering Örneği



Kaynak: Duignan, 2021'den yararlanılarak oluşturulmuştur.

50 seçmeni bulunan bir eyalet veya il olduğunu varsayalım. İki farklı siyasi partinin turuncu ve mavi olmak üzere iki farklı renk ile temsil edilsin. Buna göre renk dağılımından ilk olarak eyaletteki toplum nüfusun, yani 50 seçmenin %60'ının tercihinin turuncu, %40'ının ise mavi olduğunu görüyoruz. Bu eyaleti veya ili temsil eden mecliste toplamda 5 sandalye olsun.

Bu durumda söz konusu eyaleti veya ili mecliste temsil edecek üyeleri seçmek için 5 farklı seçim bölgesine ayırmak gerekmektedir. Peki, ama nasıl?

İlk olarak adil dağılımı ele alalım:

Adil dağılımda 50 seçmenin oy tercihleri ile orantılı olarak oluşturulan 2 farklı 5 seçim bölgesi oluşturulduğunu görüyoruz. Her iki seçenekte de seçmenlerin tercihleri ile örtüşen bir sonucun ortaya çıktığını; oyların %60'ını alan ve turuncu ile temsil edilen siyasi partinin mecliste 3 sandalye ile oyların %40'ını alan ve mavi ile temsil edilen siyasi partinin ise mecliste 2 sandalye ile temsil edildiği bir dağılımın ortaya çıktığını görüyoruz. Elbette bu durum hem adil hem de doğru olmalıdır.

İkinci olarak ise yukarıda detaylı ele alınan gerrymandering örneğini ele alalım.

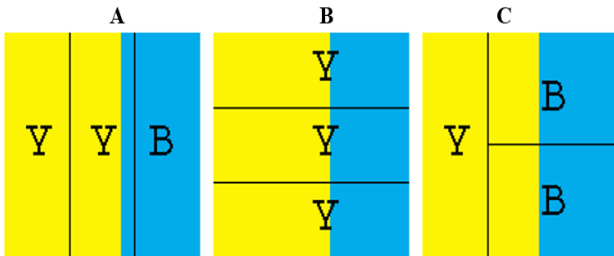
Gerrymanderingde öylesine seçim bölgeleri oluşturulur ki temsilciler seçmenlerin oy tercihleri ile hiçbir şekilde orantılı olmayacak şekilde seçilirler. Şekil 1'de 2 farklı 5 seçim bölgesinin hiç de adil olmayan bir şekilde dizayn edildiğini, ilk örnekte oyların %60'ını alan ve turuncu ile temsil edilen siyasi partinin mecliste 5 sandalye ile oyların %40'ını alan ve mavi ile temsil edilen siyasi partinin ise mecliste hiçbir şekilde temsil edilmediği bir dağılımın ortaya çıktığını görüyoruz. Bu durumda oyların neredeyse yarısını alan ve mavi ile temsil edilen siyasi partinin meclise temsilci gönderme hakkı elinden haksız bir tasnif sayesinde alınmıştır. İkinci örnekte ise bu kez %60'ını alan ve turuncu ile temsil edilen siyasi partinin mecliste 2 sandalye ile oyların %40'ını alan ve mavi ile temsil edilen siyasi partinin ise mecliste 3 sandalye ile temsil edildiği bir dağılımın ortaya çıktığını görüyoruz. Bu durumda ise oyların yarısından fazlasını alan ve turuncu ile temsil edilen siyasi partinin meclise temsilci gönderme hakkının nasıl gasp

edildiğini, haksız bir tasnif sayesinde esasen mağlup iken galip geldiğini görüyoruz. Elbette bu durumda ne adaletten ne de doğrudan söz edilebilir.

Anlaşılabileceği üzere, gerrymanderingde esas amaç, iktidarın oylarını en üst düzeye çıkarmak ve muhaliflerin oylarının etkisini en aza indirmektir, daha detaylı bir şekilde anlatacak olursak, iktidarın destek gördüğü seçim bölgelerinde olabildiğince çok bölge oluşturmak ve söz konusu bu bölgelerde muhalefetin gücünü mümkün olduğunca az bölgeye yoğunlaştırmaktır. Bu durum bazen istenen sonuçları elde etmek için aşırı düzensiz sınır çizgilerini gerekli kılsa da demokrasi tarihi birçok politik manipülasyon örneği ile olduğu gibi gerymandering örnekleri ile de doludur. Gerrymanderingin birinci amaçla aynı doğrultudaki diğer amacı ise bölgeyi ilgilendiren tüm yasama kararlarını etkilemektir.

Gerrymanderingin nasıl işlediğini anlamak için literatürde sıklıkla Jim Riley ile Nicholas Whyte'nin Ağustos 1999'da İrlanda'da gerçekleştiren seçim üzerine yaptıkları analizden faydalandığı görülmektedir. İkili, nüfusunun %60'ını Yugoslavların (sarı renk) %40'ını ise Belçikalıların (mavi renk) oluşturduğu ve Tymanagh ismini verdikleri bir şehir tasarlamış ve gerrymandering sayesinde bu hayali şehirden seçilecek temsilci sayısının manipüle edilebileceği muhtelif yolları gözler önüne sermektedir.

Şekil 2 Tymanagh Şehrinin 3 Temsilciye Göre Tasarlanmış Muhtelif Seçim Bölgeleri



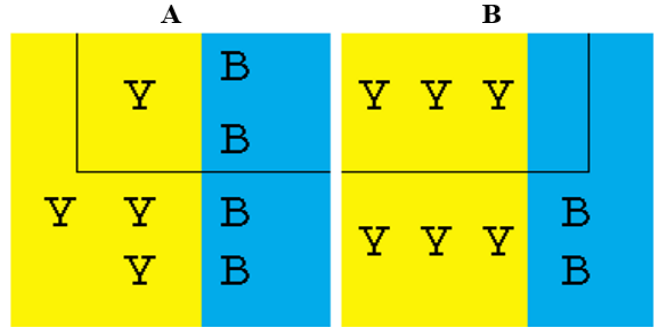
Kaynak: Whyte & Riley, 2000

İkilinin örneğini detaylı bir şekilde incelenecek olursa; 3 temsilcinin seçileceği Tymanagh şehrinde nüfusa göre 1.8 temsilci değerinde Yugoslav ve 1.2 temsilci değerinde Belçikalı vardır. Bu durumda Tymanagh'ın seçim bölgesinin A'da gösterilen şekle göre dizayn edilmesi adil bir sonucun ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Bu durumda, Yugoslavlar 2, Belçikalılar ise 1 temsilci kazanacaktır. Ancak, Tymanagh şehrinde Yugoslavlar genel olarak çoğunluk olduğu için, B'de de görüldüğü gibi üç temsilciliğin de Yugoslavlara verilecek şekilde oluşturulması da mümkündür. Dahası, C'de de görüldüğü gibi, Belçikalıların şehirde azınlık olmasına rağmen, gerrymandering sayesinde 2 temsilci çıkarabilecek avantajı elde etmesi de mümkündür. Elbette seçim bölgelerinin hem B'deki şekilde, hem de C'deki şekilde manipüle edilmesi adil değildir.

Whyte ve Riley'in önemle vurguladıkları nokta seçim bölgelerinin büyümesinin gerrymanderingi hiçbir şekilde

zorlaştırmadığıdır. Şekil 3 bu durumu göstermektedir.

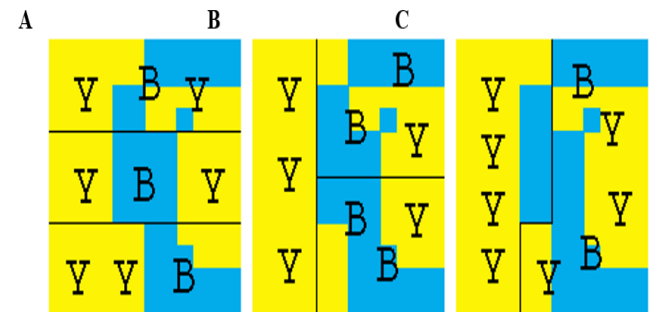
Şekil 3 Tymanagh Şehrinin 8 Temsilciye Göre Tasarlanmış Muhtelif Seçim Bölgeleri



Kaynak: Whyte & Riley, 2000

80.000 seçmenin olduğu Tymanagh şehrinin sekiz temsilcisi bulunmakta, yukarıda da değinildiği üzere şehrin %60'ını Yugoslavlar (toplam 48.000) ve %40'ını Belçikalılar (toplam 32.000) oluşturmaktadır. Şayet seçim bölgesi sınırlarını Belçikalılar çiziyorsa, Yugoslav nüfusu fazla olmasına ve adil olmamasına rağmen A şeklinde de görüldüğü gibi Belçikalılar ve Yugoslavlar dörder temsilci çıkaracaktır. Belçikalılar şehrin kuzey doğusundan ve güney batısından ikişer temsilci çıkarırken, şehrin güney batısından 3 temsilci çıkarmayı başaran Yugoslavlar, kuzey doğusundan yalnızca 1 temsilci çıkarabilecektir. Ancak, daha olası sonuçta Yugoslavlar yönetimde ise ve sınırları da çiziyor ise B şeklinde de görüldüğü gibi Yugoslavlar 6 temsilci seçerken, Belçikalılar yalnızca 2 temsilci seçebilecektir. Bu durumda ise Yugoslavlar şehrin kuzey doğusundan ve güney batısından 3'er temsilci çıkarırken, Belçikalılar 2 temsilciyi de şehrin güney batısından çıkarabilecektir.

Şekil 4 Tymanagh Şehrinin 9 Temsilciye Göre Tasarlanmış Muhtelif Seçim Bölgeleri



Kaynak: Whyte & Riley, 2000

Son olarak Şekil 4'te de görüldüğü üzere Tymanagh şehrinde yaşayan Yugoslavlar ve Belçikalılar bu kez şehrin değişik bölgelerinde Şekil 2 ve Şekil 3'e göre daha dağınık bir şekilde yaşamaktadır. Ancak, gerrymandering için tıpkı seçim bölgesinin büyük olması problemi gibi seçmen kitlelerinin dağınıklığı problemi de herhangi bir zorluk teşkil etmemektedir.

Şayet, seçim bölgeleri A şeklindeki gibi tasarlanırsa,

Yugoslavlar şehrin kuzeyinden, merkezinden ve güneyinden ikişer temsilci seçebilecek, Belçikalılar ise her bölgeden yalnızca birer temsilci seçebilecektir ki bu durum da adil bir sonuç anlamına gelecektir. Seçim bölgelerinin Yugoslavlar tarafından B şeklinde tasarlanması durumunda, Yugoslavlar şehrin batısındaki tüm temsilcilikleri elde ederken, şehrin kuzeyinden ve güneyinden yalnızca birer temsilci seçebilecektir. Belçikalılar ise şehrin batısında hiçbir temsilcilik elde edemezken, kuzeyinde ve güneyinde 2 temsilci seçme şansına sahip olacaktır. Böylece adil bir dağılımda 6 temsilci elde etmesi gereken Yugoslavların temsilci sayısı 5'e düşerken, 3 temsilci elde etmesi gereken Belçikalıların sayısı 4'e çıkacaktır. Son olarak, Yugoslavların hükümette olduğunu ve şehrin seçim bölgelerini C şeklinde tasarladıklarını varsaydığımızda, Yugoslavlar şehrin batısındaki 4 temsilciliğin tamamını elde etmenin yanı sıra, şehrin doğusundan da 4 temsilci elde edebilecektir. Şehrin batısında hiçbir temsilci hakkı elde edemeyen Belçikalılar, şehrin doğusundan bu kez 2 temsilci seçebilecektir. Sonuç olarak, toplamda 9 temsilcinin 7'sini Yugoslavlara ve yalnızca 2'sini Belçikalılara veren bu dağılım elbette adil olmayacaktır.

Gerrymanderingin bütün bu örnekler ve benzerlerine geçmişten günümüze dünyanın bütün demokrasilerinde rastlamak mümkündür. Çalışmanın bir sonraki bölümünde gerrmanderingin somut örnekleri kavramın ortaya çıktığı ABD ve Türkiye örnekleri ile ele alınacaktır.

5. Amerika Birleşik Devletleri'nde Gerrymandering ve Oy Kayırmacılığı

Gerrymandering ilk kez ABD'de ortaya çıkmış ve ABD siyasi tarihinde birçok kez karşılaşılan bir uygulama olarak kendini göstermiştir. ABD tarihinde 1789 ve 1812 yıllarında gerçekleşen iki gerrymandering uygulamasına yukarı değinmiştik. Özetleyecek olursak:

1812'de demokratik cumhuriyetçiler ve federalistler seçim yarışına girmiş, dönemin Massachusetts eyaleti valisi Elbridge T. Gerry, demokratik cumhuriyetçilere siyasi avantaj sağlamak için seçim bölgelerinde bir değişiklik yapmayı öngören kanunu onaylaması günümüzde gerrymanderingin ilk uygulaması olarak kabul edilmektedir. Ancak Patrick Henry ve anti-federalist müttefiklerinin 1789'de Virginia eyaleti Delegeler Meclisi'nin kontrolünü ellerinde tuttukları dönemde, Virginia'nın 5. kongre bölgesinin sınırlarını James Monroe'nun aday göstererek James Madison'ı ABD Temsilciler Meclisi dışında tutma girişiminde bulunmaları da bir gerrymandering olarak değerlendirilmektedir.

ABD sınırlarında gerrymandering uygulaması uzunca yıllar devam etmiş, özellikle (Demokratik) Cumhuriyetçi Parti, partilerine baskın oldukları bölgelerde daha fazla eyaletin kabulünü güvence altına almak için kongre denetimini kullanmıştır. Bununla birlikte, ABD'de yeniden çizilen tüm sınırlar, iktidar için yarışan siyasi partiler tarafından kontrol edildiği için tartışma yaratmıştır.

ABD siyasi tarihinde gerrymandering örneklerini şu şekilde

özetlemek mümkündür:^{vi}

Çalışmanın ilk bölümünde de değindiğimiz gibi ABD'de zaman zaman, seçim bölgelerini manipüle etme çabalarını belirli bir politikacı veya gruba bağlamak için başka adlara "mander" eki eklenmiş ve gerrymandering farklı isimler ile anılmıştır. Jerrymander (California Valisi Jerry Brown) ve Perrymander (Texas Valisi Rick Perry) bu örneklerin en bilinenleridir.

Gerrymanderingin en güzel örneklerinden biri ABD'de Ohio eyaletinde 29. kongre seçim bölgesidir. Ohio'da demokratların üstünlüğü söz konusu iken, 2003 yılındaki seçimler öncesinde sınırların cumhuriyetçiler tarafından seçim bölgeleri kırsal alanlar ile kentleri birleştirecek şekilde hazırlanmış ve demokratlar yenilgiye uğramıştır. Afroamerikalıların demokrat adayları destekleme eğiliminde olduğu gerekçesiyle seçmenlerin ırkı yeniden sınırlandırmada bir faktör olarak değerlendirilmiştir. Cumhuriyetçiler, bir zamanlar demokrat adaylar için rekabetçi olan bölgede dengeleri değiştirmek amacıyla Temsilciler Meclisi cumhuriyetçi adayı Jim Rausser'in bölgesinden yaklaşık 13.000 Afroamerikalı seçmeni çıkarmışlardır.

ABD'de 1991-1992 yıllarında North Carolina Eyaleti'nin 12. kongre seçim bölgesinde seçim bölgeleri aynı şekilde iktidar lehine tasarlanmış, ortaya ilginç bir seçim bölgesi haritası çıkmıştır. Aynı bölgenin 2003-2016 yılları arasında yeniden dizayn edilmesinin nedeni de genelde demokratlara oy veren Afroamerikalılar olmuştur.

Aynı eyaletin 4. kongre seçim bölgesi ise Raleigh ve Hillsborough'un bir bölümünü ve Chapel Hill'in tamamını kapsamı açısından gerek North Carolina'nın gerekse de ABD'nin en bilinen gerrymandering örneklerinin olduğu bölgelerindedir. Bu seçim bölgesi, son olarak 2017 yılında yeniden çizilmiştir.

Pennsylvania'da, cumhuriyetçi ağırlıklı eyalet yasama organı, demokrat temsilci Frank Mascara'yı yenmek için gerrymanderingi kullanmıştır. 2002'de cumhuriyetçiler seçimlerde John Murtha'nın kazanması için seçim bölgesinin sınırlarını o kadar değiştirmiştir ki, yeni çizilen bölgesinin şekli bir parmağa benzetilmiştir. Murtha, gerrymandering sayesinde seçimleri kazanmıştır.

Sivil Haklar Hareketi ve 1965 Oy Hakkı Yasası'nın kabulü ile federal uygulama ve tüm vatandaşlar için oy kullanma hakkının korunması yasalaşınca, ırksal veya etnik bir azınlık grubunun siyasi etkisini azaltmak amacıyla gerrymandering yasaklanmıştır. Oy Hakkı Yasasının kabulünden sonra, bazı eyaletler azınlıkların verdiği oyların gücünü artırmak için çoğunluk-azınlık bölgeleri oluşturmuş, aynı zamanda "pozitif ırksal gerrymandering (positive racial gerryamandering)" olarak da adlandırılan bu girişim sayesinde tarihsel ayrımcılığın telafi edilmesi ve etnik azınlıkların hükümette bazı sandalyeler ve temsilcilikler kazanması sağlanmıştır.

ABD'de bazı eyaletler ise daha fazla siyasi etkiye izin

vermemek için, sınırları yeniden çizme yetkisini politikacılar almış ve bunu partizan olmayan yeniden bağımsız komisyonlara vermiştir. Örneğin, Washington, Arizona ve California eyaletleri, 2010 nüfus sayımını takiben yeniden sınırlandırmak için daimi komiteler oluşturmuştur. Örneğin California eyaletinde sınırların yeniden çizilmesi "California Vatandaşlarının Yeniden Bölgeleştirilmesi (California Citizens Redistricting)" isimli bağımsız bir komisyona devredilmiştir. Ancak California eyaletinde gerrymanderingin bu değişime rağmen halen devam ettiği iddia edilmektedir. Bir diğer eyalet Florida'da ise seçim bölgelerinin oluşturulması için kurallar konulmuş ancak bağımsız bir komisyonu zorunlu kılmamıştır.

California'nın 11. kongre seçim bölgesi tercihini cumhuriyetçilerden yana yapan seçmenlere göre tasarlanmış ve söz konusu komisyon tarafından 2010 yılında sınırlar yeniden çizilinceye kadar gerrymandering örneği teşkil etmiştir. Aynı şekilde yine California'nın 23. ve 38. kongre seçim bölgesi söz konusu komisyon tarafından 2010 yılında yeniden çizilinceye kadar gerrymandering örneği teşkil etmiştir. California'nın diğer kongre seçim bölgelerinde de gerrymandering tartışmaları da uzunca yıllardan beri devam etmektedir.

Texas'ta 22. kongre seçim bölgesi cumhuriyetçi Tom DeLay'ın seçilmesi için tasarlanmış, yeni seçim bölgesi haritası ilginç bir görüntü teşkil etmiştir. Bir diğer eyalet olan Maryland'in 3. kongre seçim bölgesi, 2014 yılında The Washington Post tarafından ABD'de gerrymanderingin en çok gerçekleştiği bölgeler arasında yer almıştır.

Illinois'in 4. kongre seçim bölgesi de öylesine tasarlanmıştır ki, şekli nedeniyle "Kulaklık (the earmuffs)" lakabına sahip olmuştur. 2013 yılında söz konusu bölge yeniden dizayn edilmiş, yeni seçim bölgesi haritası daha da garip bir hal almıştır. Aynı şekilde, Illinois'in batı kısmındaki Decatur ana bölgeden neredeyse izole olmasına rağmen büyük şehir merkezine dâhil edilmiş ve 17. kongre seçim bölgesi genişletilmiştir. Seçim bölgesi haritası 2013 yılında yeniden çizilmiştir.

2000 yılında demokratların aday Jim Matheson'un seçilmesinden sonra, Utah yasama organı, gelecekteki cumhuriyetçi çoğunlukları desteklemek için 2. kongre seçim bölgesini yeniden düzenlemiştir. Salt Lake City'nin ağırlıklı olarak demokrat seçmene sahip olan bir şehri, Utah Country'den geçen ince bir kara parçasıyla ağırlıklı olarak cumhuriyetçi seçmene sahip olan doğu ve güney Utah'a bağlanmıştır. Ancak bu değişikliğe rağmen Matheson yeniden seçilmiştir. 2011'de yasama organı, demokratların oylarını daha da manipüle etmek için kırsal alanları kentsel alanlarla birleştiren yeni kongre bölgeleri oluşturmuştur.

2004 ulusal seçimlerini gözlemlemek ve raporlamak üzere davet edilen "Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı Demokratik Kurumlar ve İnsan Hakları Ofisi (Organization for Security and Cooperation in Europe Office for Democratic Institutions and Human Rights)" uluslararası seçim gözlemcileri, ABD kongresinin seçim bölgelerini

yeniden yapılandırma sürecine yönelik eleştirilerini ve prosedürlerin kongre seçimi yarışlarının adil rekabet için gözden geçirilmesi gerektiğini dile getirmişlerdir.

2010 ulusal seçimleri öncesinde, cumhuriyetçiler, eyalet yasama organlarının kontrolünü elinde bulunduran partinin kongre ve yasama bölge haritalarını 2010 nüfus sayımını temel alarak belirleyebileceğini kabul eden "REDMAP-Redistricting Majority Project" adlı bir program başlatmış, böylece cumhuriyetçiler yine gerrymandering sayesinde çeşitli eyaletlerde 2010 seçimlerinden önemli kazançlar elde etmişlerdir.^{vii}

ABD siyasi tarihinde hem demokratlar hem de özellikle cumhuriyetçiler fırsatını buldukça gerrymanderingden faydalanmıştır. Bu noktada önemli bir konu da, seçim bölgesini dizayn etme yetkisine sahip olan eyalet hükümeti vekillerinin de aynı seçimlerle göreve gelmesidir. Dolayısıyla herhangi bir eyalette demokratlar veya cumhuriyetçiler bir kez üstünlüğü kazanan taraf olunca, söz konusu seçim bölgenin sınırlarını kendi menfaatine göre çizme yetkisini de elde ettiğinden uzunca yıllar iktidarda kalmayı garanti edebilmektedir. Örneğin, 2016 seçimlerinde 435 sandalyeden yalnızca 6 tanesi demokratlar lehine el değiştirmiş, diğer bir deyişle Temsilciler Meclisi için yapılan oylamaların %98,6'sında bir önceki seçimi kazanan siyasi parti yine kazanan taraf olmuştur. Aynı şekilde 2012 genel seçimlerinde ise toplamda yalnızca 8 sandalye iki parti arasında el değiştirmiştir. 2008 yılında gerçekleştirilen 44. ABD Başkanlık seçimlerini demokratların kazanması ve Barack Obama'nın başkan seçilmesi ile birlikte cumhuriyetçilerin sınırlarının değiştirilmesinin zamanı gelmiş, demokratlar eyalet hükümetlerine odaklanarak önce yerel yasama organlarında çoğunluğu ele geçirmiş, sonra da seçim bölgelerini kendi menfaatlerine şekillendirme çabalarının başarıya ulaştığını 2016 seçim sonuçlarına yansıdığı görülmüştür. ABD genelinde demokratların başkan adayı Hillary Clinton, Cumhuriyetçi Aday Donald Trump'tan 3 milyon daha fazla oy almış olmasına rağmen demokratlar Temsilciler Meclisi'nde toplam sandalyelerin yalnızca %44'ünü kazanabilmiştir (Erçel, 2017).

Son olarak eklemek gerekirse ABD Federal Yüksek Mahkemesi'nin gerrymanderingi anayasaya aykırı olarak kabul ettiği önemli bazı kararlar mevcuttur^{viii}.

6. Türkiye'de Gerrymandering ve Oy Kayırmacılığı

Gerrymandering, adil olmayan bir uygulama olup, en önemli insan haklarının başında gelen seçme ve seçilme hakkına adeta bir el koyma girişimidir. İlk kez ABD'de ortaya çıkması ve ABD siyasi tarihinde oldukça fazla görülmesi nedeniyle kavram ABD ile anılsa da günümüzün en gelişmiş demokrasilerinde dahi gerrymandering oldukça sık görülmektedir.

Örneğin, 1958'de Fransa'da V. Cumhuriyet dönemi ile de Gaulle'cilere üstünlük sağlamak için gerrymanderinge başvurulmuştur. Söz konusu dönem adaletsizce

oluşturulmuş seçim bölgelerine oldukça sık rastlanılmıştır (Özbudun, 2014: 324-325). Türkiye'de gerrymandering özellikle 1950-1960 yılları arasında iktidarda olan Demokrat Parti'nin sıklıkla başvurduğu bir araç olarak karşımıza çıkmaktadır. Öte yandan gerrymandering son olarak Türk kamu yönetiminde önemli değişiklikler meydana getiren "6360 sayılı 14 İlde Büyükşehir Belediyesi ve 26 İlçe kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile gündeme gelmiştir.

Türkiye'de gerrymanderingin kronolojik bir şekilde özetlenecek olursak^{ix}:

21 Aralık 1953 tarih ve 6203 sayılı "Abana Kaza Merkezinin Bozkurt - Pazaryeri Kasabasına Nakli Hakkında Kanun" ile Abana kaza merkezi Pazaryeri Bozkurt kasabasına nakledilmiştir. Bu olay Türkiye siyasi tarihinde bir gerrymandering örneği olarak değerlendirilebilir. 1954 ve 1957 tarihlerinde yapılan seçimlerinin ilçe bazında istatistiki verilerinin olmayışı Demokrat Parti iktidarının bu hamlesinin tam olarak nasıl bir sonuç verdiğinin değerlendirilmesini zorlaştırmış ancak Cumhuriyet Halk Partisi Millet Meclisi Grubunca açılan iptal davası neticesinde; söz konusu Kanun 1961 Anayasası'nın geçici 9. maddesine dayandırılarak Anayasa Mahkemesi tarafından eşitlik ilkesine aykırı olduğu gerekçesi ile 27.06.1967 tarihli karar ile iptal edilmiştir. Anayasa Mahkemesi'nin bu önemli kararının gerekçeleri olarak söz konusu kanun ile muhalefet partisine oy verenlerin cezalandırılması amacı taşıdığı ve bireylerin serbestçe oy kullanmalarını sınırladığı belirtilmiştir. Böylece Anayasa Mahkemesi iktidarın gerrymandering hamlesini Anayasa'ya aykırı bulmuş ve iptal etmiştir. Anayasa Mahkemesi'nin bu kararı önem arz etmektedir, ancak Demokrat Parti iktidarının gerrymanderinge olan ilgisini azaltmadığını da belirtmek gerekmektedir.

Türkiye siyasi tarihinde dikkat çeken gerrymandering uygulamalarından biri Kırşehir ilinin ilçe yapılması ile gerçekleşmiştir. Kırşehir'in il iken ilçe olmasına giden süreç dönemin muhalefet partilerinden olan Millet Partisi ve lideri Osman Bölükbaşı'nın iktidar partisi olan Demokrat Parti ve lideri Adnan Menderes ile Millet Partisi'nin 1948'de kurulması ile başlayan sert tartışmalara girmesi ile başlamış, 02.05.1954 genel seçimlerinde Cumhuriyetçi Millet Partisi'ni ^x destekleyen Kırşehir'in iktidar tarafından cezalandırılarak ilçe yapılması ile tamamlanmıştır. Söz konusu seçimlerde Cumhuriyetçi Millet Partisi 45 ilde gösterdiği adaylar ile seçime girerken yalnızca Kırşehir ilinde kullanılan oyların %44,29'unu alarak seçimi kazanmış ve beş milletvekili çıkarmıştır. Diğer illerle kıyaslandığında Cumhuriyetçi Millet Partisi'nin Kırşehir'deki bu başarısının nedeni elbette aynı zamanda Kırşehirliler olan, partinin lideri ve milletvekili adayı Osman Bölükbaşı'dır. Kırşehir'deki seçmenlerin desteğiyle Cumhuriyetçi Millet Partisi'nin 5 milletvekili çıkarma başarısı elde etmesi üzerine Demokrat Parti'nin hamlesi gecikmemiş, 30.06.1954 tarih ve 6429 sayılı "Kırşehir Vilayetine Bağlı Kırşehir Kazasında

Yeniden Bir Vilayet Kurulmasına Dair Kanun" ile Kırşehir'in ilçe olması kararlaştırılmıştır. İktidarın tam anlamı ile bir gerrymandering girişimi olan bu Kanun ile Kırşehir ili parçalanmış ve seçim bölgeleri çevre illere dağıtılmıştır. 1954 seçimlerinde bu kez dört milletvekili ile temsil edilme hakkına sahip olan Kırşehir'de Cumhuriyetçi Millet Partisi yine büyük bir oy ile 4 milletvekili ile temsil edilme hakkını elde etmiştir. Eklemek gerekirse, 1957 seçimlerinin öncesinde Kırşehir ilçesi, 12.06.1957 tarih ve 7001 sayılı "Nevşehir Vilayetine Bağlı Kırşehir Kazasında (Kırşehir) Adiyle Yeniden Bir Vilayet Kurulması Hakkında Kanun" ile yeniden il yapılmıştır.

Kırşehir'in birkaç yıl içerisinde il-ilçe statüsü ile ödüllendirilmesi-cezalandırılması tartışmasız bir gerrymandering örneğidir. Ancak Demokrat Parti iktidarının her iki hamlesinin de boşa çıktığı ve Osman Bölükbaşı'nın Türk siyasi tarihinde çoğu siyasi parti liderinin doğup-büyüdüğü şehirde elde ettiği başarıyı her iki seçimde de ezici bir şekilde elde ettiği görülmüştür. Eklemek gerekirse Kırşehir'in ilçe yapılması tek başına bir gerrymandering örneği olarak değerlendirilmemesi gereken bir konu olmayıp, içerisinde başka bir gerrymandering örneği de taşımaktadır, çünkü 1954 yılındaki Kanun ile Nevşehir de Niğde'den alınarak il yapılmış ve Kırşehir buraya bağlanmıştır. 6429 Sayılı Kanun ile il statüsüne kavuşan Nevşehir'e yalnızca Kırşehir de değil, Kırşehir'e bağlı Mucur, Avanos, Hacıbektaş, Kayseri'ye bağlı Ürgüp ve Niğde'ye bağlı Arapsun ilçeleri, ayrıca Kozaklı ve Hamamorta köyleri birleştirilerek ve aynı yıl ilçe yapılan Kozaklı da bağlanmıştır. İktidarın bu kadar desteğinin Nevşehir halkı tarafından karşılıksız bırakılmadığı seçim sonuçlarına yansımış ve 1957 seçimlerinde Demokrat Parti başarılı olarak 4 milletvekilliğinin tamamını kazanmıştır. Böylece Kırşehir merkezli yapılan gerrymandering iktidarın beklediği sonucu vermez iken, Nevşehir'de işe yaramıştır.

Demokrat Parti'nin Kırşehir hamlesinin ardında yatan bir diğer hedef ise Niğde olmuş, ancak tıpkı Kırşehir'de olduğu gibi istenilen başarı yakalanamamıştır. 1954 seçimlerinde Niğde'nin 8 milletvekili ile temsil edileceği kararlaştırılmış ve Nevşehir'in Niğde'den ayrılmasını da öngören 1957 sayılı Kanun'dan önce bu seçimde 8 milletvekilliğinin tamamını Demokrat Parti kazanmıştır. Nevşehir il yapıldıktan sonra gerçekleşen 1957 seçimlerine baktığımızda ise Niğde seçim çevresinden 7 milletvekili çıkması kararlaştırılmış, bu 7 milletvekilinin 6 tanesi Cumhuriyet Halk Partisi'nden, 1 tanesi de Demokrat Parti'den seçilmiştir. Niğde seçim çevresinde iktidarın hezeyana uğramasının elbette en önemli faktörlerden biri daha önce ilçesi olan Nevşehir'in il yapılması olmuştur. Böylece bir gerrymandering hamlesi daha işe yaramamıştır.

Özetle, Kırşehir, Niğde ve Nevşehir'de gerrymandering uygulamaları birlikte değerlendirildiğinde 1954 seçimlerinde Nevşehir'in de bağlı olduğu Niğde ve Kırşehir'de kazanılacak toplam 13 milletvekilliğinin 8 tanesini Demokrat Parti, 5 tanesini de Cumhuriyetçi Millet Partisi kazanmıştır. 1957 seçimlerinde ise Nevşehir, Niğde

ve Kırşehir'de toplamda kazanılacak 15 milletvekilliğinin yalnızca 5 tanesini iktidardaki Demokrat Parti kazanmış, 6 tanesini Cumhuriyet Halk Partisi ve 4 tanesini de Cumhuriyetçi Millet Partisi kazanmıştır. Sonuç olarak, kazanamadığı yerleri gerrymandering sayesinde hem kazanmayı hem de cezalandırmayı düşünen Demokrat Parti beklediği sonucu elde edememiş, üstelik bu durumdan zararlı çıkmıştır.

1954 genel seçimlerinde Demokrat Parti'nin büyük bir başarı elde etmesine rağmen il bazında beklediği başarıyı elde edemediği için cezalandırmayı düşündüğü bir diğer il Malatya olmuştur. Gerrymandering bu kez 14.06.1954 tarih ve 6418 sayılı "Malatya Vilâyetine Bağlı Adıyaman Kazasında (Adıyaman) Adiyle Yeniden Bir Vilâyet Kurulması Hakkında Kanun" ile Adıyaman'ın Malatya'dan ayrılarak il statüsüne kavuşması ile gerçekleştirilmiştir. Hemen belirtelim ki Malatya aynı zamanda Türkiye Cumhuriyeti 2. Cumhurbaşkanı ve eski Başbakanı olan, söz konusu dönemlerde ise Cumhuriyet Halk Partisi'nin genel başkanı İsmet İnönü'nün memleketi olup, dolayısıyla da stratejik öneme sahiptir.

Adıyaman'ın Malatya'dan alınarak il yapılması girişimi, tıpkı Kırşehir örneğinde olduğu gibi başlı başına bir konu da değildir. Bu gerrymandering örneği, Adıyaman'dan çok daha önce il statüsüne kavuşmayı bekleyen ve halkının büyük çoğunluğu Cumhuriyet Halk Partisi'ni destekleyen Besni ilçesini cezalandırmak gibi alt hedefleri de içerisinde barındırmıştır. Ekonomik, demografik vs. şartlar açısından Adıyaman'dan daha gelişmiş olan Besni ilçesi il olma statüsünü elde etmek bir yana, Adıyaman'a bağlanmıştır. Çünkü Adıyaman halkının çoğunluğu Demokrat Parti'yi desteklemiş, Besni ise Cumhuriyet Halk Partisi'ni desteklemiştir. Böyle olunca da Türkiye siyasi tarihi bir gerrymandering olayı ile daha karşı karşıya kalmıştır.

Sonuç olarak Adıyaman il olmadan önce gerçekleştirilen 1954 genel seçimlerinde Malatya'dan seçilmesi öngörülen 12 milletvekilliğinin tamamını Cumhuriyet Halk Partisi kazanmıştır. Adıyaman'ın ayrıldığı ve il statüsünde olarak girdiği 1957 seçimlerinde ise Malatya'dan çıkarılması öngörülen 9 milletvekilliğinin tamamını yine Cumhuriyet Halk Partisi kazanmıştır. Gerrymandering hamlesinin başarı bir sonuç verdiği ise Adıyaman'ın il olarak girdiği bu seçimlerde çıkarması öngörülen 5 milletvekilinin tamamını Demokrat Parti'nin kazanması ile görülmüştür. Sonuç olarak Demokrat parti gerrymandering sayesinde kazanma ihtimalinin düşük olduğu bir seçim bölgesini manipüle ederek kazançlı çıkmıştır.

Söz konusu dönemde Besni başta olmak üzere, Adıyaman'dan önce Türkiye genelinde il olması beklenen ve öngörülen şartları fazlası ile taşıyan Aksaray, Iğdır, Şebinkarahisar, Karaman gibi ilçeler vardır. Ancak gerrymandering seçim bölgesinin konumu, önemi, durumu vs. faktörlerden öte iktidarın söz konusu bölgeyi ele geçirmede ve siyasi çıkarını maksimize etmede kullandığı bir araç olduğu için aynı zamanda bir tür kayırmacılık uygulaması olarak da değerlendirilebilir. Nitekim söz

konusu dönemde Adıyaman'ın il yapılmasında belki de tek özelliği Demokrat Parti'ye oy vermesi iken, ekonomik açıdan güçlü, konum açısından stratejik olan ilçeler halen il olamamıştır. İktidardaki Demokrat Parti'nin tıpkı Adıyaman gibi gerrymandering ile ödüllendirdiği ve dolayısıyla kayırdığı bir diğer ilçe de Sakarya olmuştur. 14.06.1954 tarih ve 6419 sayılı "Kocaeli Vilâyetine Bağlı Adapazarı Kazasında (Sakarya) Adiyle Yeniden Bir Vilâyet Kurulması Hakkında Kanun" ile Sakarya ilçe yapılmış ve Demokrat Parti'ye olan ilgiye burada da kayıtsız kalınmamıştır.

1954 genel seçimlerinde Kocaeli'nden çıkarılması öngörülen 12 milletvekilliğinin tamamını zaten elinde bulunduran Demokrat Parti, Sakarya'nın ayrıldığı ve il statüsünde girdiği 1957 seçimlerinde ise bu kez Kocaeli'nden çıkarılması öngörülerin 6 milletvekilliğinin yine tamamını kazanmıştır. Üstelik Sakarya'nın ilk kez il olarak girdiği bu seçimlerde kazanılması öngörülen 8 milletvekilliğinin tamamını da Demokrat Parti kazanmıştır. Demokrat Parti'nin gerrymandering hamlesi bir kez daha başarılı sonuç vermiş, bu kez Malatya gibi kazanma ihtimali düşük olan bir seçim bölgesini manipüle etmek yerine başarılı bir seçim bölgesini manipüle ederek kazançlı çıkmıştır. Öyle ki Demokrat Parti, 1954 genel seçimlerinde aynı seçim bölgesinden 12 milletvekilliği kazanırken 1957 genel seçimlerinde 14 milletvekilliği kazanmıştır.

Türk Kamu Yönetiminde önemli değişiklikler meydana getiren 12.11.2012 tarihinde kabul edilen ve 06.12.2012 tarihli 28489 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren "6360 sayılı On Üç İlde Büyükşehir Belediyesi ve Yirmi Altı İlçe Kurulması ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun"^{xi} Türkiye'de gerrymanderingin gündeme geldiği son gelişmedir. Söz konusu kanun ile 5216 Sayılı Büyükşehir Belediye Kanununda "En az üç ilçe veya ilk kademe belediyesini kapsayan, bu belediyeler arasında koordinasyonu sağlayan; kanunlarla verilen görev ve sorumlulukları yerine getiren, yetkileri kullanan; idari ve mali özerkliğe sahip ve karar organı seçmenler tarafından seçilerek oluşturulan kamu tüzel kişisi" olarak tanımlanan büyükşehir belediyesi "Sınırları il mülki sınırı olan ve sınırları içerisindeki ilçe belediyeleri arasında koordinasyonu sağlayan; idari ve mali özerkliğe sahip olarak kanunlarla verilen görev ve sorumlulukları yerine getiren, yetkileri kullanan; karar organı seçmenler tarafından seçilerek oluşturulan kamu tüzel kişisi" olarak değiştirilmiştir. Böylece büyükşehir belediyelerinin sınırı ilin mülki sınırı olarak genişletilmiştir. Ayrıca Türkiye'de 5216 Sayılı Kanuna göre Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Diyarbakır, Erzurum, Eskişehir, Gaziantep, İstanbul, İzmir, Kayseri, Kocaeli, Konya, Mersin, Samsun ve Sakarya olmak üzere toplam 16 olan büyükşehir belediyesi sayısı; 6360 Sayılı Kanun'un 5. Maddesinde belirtilen: "Toplam nüfusu 750.000'den fazla olan illerin il belediyeleri kanunla büyükşehir belediyesine dönüştürülebilir." ifadesi ile Aydın, Balıkesir, Denizli, Hatay, Kahramanmaraş, Malatya, Manisa, Mardin, Muğla, Şanlıurfa, Tekirdağ, Trabzon, Van ve son olarak da Ordu illerinin, sınırları il mülki sınırları

olmak üzere ve aynı adla büyükşehir belediyesi olarak kurulması ve bu illerin il belediyelerinin büyükşehir belediyesine dönüştürülmesiyle 30'a çıkmıştır^{xii}.

Söz konusu kanun ile yeni kurulan ve mevcut bütün büyükşehir belediyelerinin sınırları İstanbul ve Kocaeli büyükşehir belediyelerinde olduğu gibi il mülki sınırı olarak belirlenmiş, bu düzenleme ile büyükşehir belediye seçimlerinde il sınırına kayıtlı olan bütün seçmenlerin oy kullanabilmesi sağlanmıştır. Böylece büyükşehir belediyelerinde oy kullanacak seçmen sayısı bir önceki seçimlere göre ciddi anlamda artmış, öte yandan büyükşehir belediyesi olan yerler için mahalli seçimlerde oy kullanacak seçmen sayısı ile genel seçimlerde oy kullanacak seçmen sayısı eşitlenmiştir. Bütün bu değişiklikleri gerrymandering olarak değerlendirmemiz mümkündür çünkü bu değişikliğin bir amacı da 30.03.2014 tarihinde yapılacak olan yerel seçimlerde, iktidarda bulunan Adalet ve Kalkınma Parti'nin özellikle kırsal kesimlerden gelecek oylar sayesinde kazanamadığı ve muhalefet partilerinin elinde olan büyükşehirlerde avantaj elde etmesini sağlamaktır. Nitekim bu gerrymandering hamlesinin iktidarda bulunan Adalet ve Kalkınma Partisi'ne bazı büyükşehir belediyelerinde olumlu sonuçlar (Balıkesir, Antalya) getirdiği görülmüş, ancak bazı büyükşehir belediyelerde (Adana) de sonuçlara etki etmediği görülmüştür.

Adana'da 2009 yılında gerçekleşen yerel seçimlerinde büyükşehir belediyesi seçimlerini 238.706 oy ile Milliyetçi Hareket Partisi kazanmış, Adalet ve Kalkınma Partisi ise 237.206 oy almıştır 2011 genel seçimlerinde ise bu kez Adalet ve Kalkınma Partisi 438.321, Milliyetçi Hareket Partisi ise 238.140 oy almıştır. İktidarda bulunan Adalet ve Kalkınma Partisi'nin 6360 Sayılı Kanun ile seçim bölgesinin genişletmesi yoluyla 2014 seçimlerinde Adana Büyükşehir Belediyesi'ni elde etme gayesi başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Adalet ve Kalkınma Partisi bu seçimlerden 394.481 oy almış, Milliyetçi Hareket Partisi ise 414.284 oy alarak seçimi yeniden kazanmıştır.

6360 sayılı Kanun ile büyükşehir statüsü kazanan Balıkesir'de 2009 yerel seçimlerini Milliyetçi Hareket Partisi 60.393 oy ile kazanmış, Adalet ve Kalkınma Partisi ise 53.510 oyda kalmıştır. 2011 genel seçimlerinde ise Milliyetçi Hareket Partisi 106.663 oy alırken, Adalet ve Kalkınma Partisi 356.649 oy almıştır. Adalet ve Kalkınma Partisi'nin 6360 Sayılı Kanun ile seçim bölgesinin genişletmesi, diğer bir deyişle bütün ili kapsamı yoluyla 2014 seçimlerinde Balıkesir Büyükşehir Belediyesi'ni elde etme gayesi başarı ile sonuçlanmış ve 2014 yılında gerçekleşen yerel seçimlerinde büyükşehir belediyesi seçimlerini Adalet ve Kalkınma Partisi 308.267 oy ile seçimi kazanmıştır. Milliyetçi Hareket Partisi ise 245.291 oy almıştır. Dolayısıyla gerrymandering iktidar lehine bu kez başarılı olmuştur.

Antalya'da 2009 yılında gerçekleşen yerel seçimlerde büyükşehir belediyesi seçimlerini 214.325 oy ile Cumhuriyet Halk Partisi kazanmış, Adalet ve Kalkınma Partisi ise 176.331 oy almıştır. 2011 genel seçimlerinde ise

bu kez Adalet ve Kalkınma Partisi 462.963, Cumhuriyet Halk Partisi ise 391.400 oy almıştır. 6360 sayılı Kanun ile Antalya'da da gerrymandering iktidardaki Adalet ve Kalkınma Partisi'ne fayda sağlamış, 2014 yılında gerçekleşen yerel seçimlerde büyükşehir belediyesi seçimlerinde Adalet ve Kalkınma Partisi 476.485 oy almış ve seçimi kazanmıştır. Antalya Büyükşehir Belediyesi'ni elinde bulunduran Cumhuriyet Halk Partisi ise bu kez 453.164 oy almıştır.

6360 sayılı Kanun ile yalnızca büyükşehir belediyelerinde değil, ilçe belediyelerinin seçim sonuçlarına da gerrymandering ile müdahale edilmiştir. Özellikle muhalefet partilerinin elinde olan önemli bazı ilçelere bağlı mahallelerin bağlı olduğu ilçelerin seçim bölgelerinin değiştirildiği görülmüştür.

2009 yılında gerçekleştirilen yerel seçimlerinde Ankara'nın Çankaya ve Yenimahalle ilçelerini Cumhuriyet Halk Partisi'nin adayları kazanmıştır. 6360 sayılı Kanun ile getirilen değişiklikler ile birlikte Yenimahalle ilçesinde Cumhuriyet Halk Partisi'ne en çok oy çıkan Çayyolu, Konutkent, Koru, Prof. Dr. Ahmet Taner Kışlalı, Ümit ve Yaşamkent Mahalleleri Çankaya ilçesine dâhil edilmiş, Dodurga ve Alacaatlı Mahallelerinin bir kısmı da yine Çankaya ve Etimesgut ilçelerine dâhil edilmiştir. Ankara gibi önemli bir şehirde muhalefetin elinde olan bu iki önemli ilçeyi ele geçirme hamlesinin de başarısız bir gerrymandering hamlesi olduğu 2014 yılında gerçekleşen yerel seçimlerde ortaya çıkmıştır. Buna göre 2009 yılında gerçekleşen yerel seçimlerde Çankaya ilçesinde Cumhuriyet Halk Partisi 287.104 oy, Adalet ve Kalkınma Partisi 106.311 oy, yine aynı seçimlerde Yenimahalle ilçesinde Cumhuriyet Halk Partisi 150.411 oy, Adalet ve Kalkınma Partisi ise 134.372 oy almıştır. 2011 yılında gerçekleşen genel seçimlerde Çankaya ilçesinde Cumhuriyet Halk Partisi 291.449 oy, Adalet ve Kalkınma Partisi 135.718 oy, yine aynı seçimlerde Yenimahalle ilçesinde Cumhuriyet Halk Partisi 176.074 oy, Adalet ve Kalkınma Partisi ise 170.626 oy almıştır. 6360 sayılı Kanun sonrası gerçekleşen 2014 yerel seçimlerinde ise Çankaya ilçesinde Cumhuriyet Halk Partisi 388.365 oy, Adalet ve Kalkınma Partisi 129.191 oy, yine aynı seçimlerde Yenimahalle ilçesinde Cumhuriyet Halk Partisi 196.541 oy, Adalet ve Kalkınma Partisi ise 146.442 oy almıştır.

7. Sonuç

"Demokrasi teorisi ve felsefesi ve aynı zamanda dünyadaki demokrasi uygulamaları üzerine araştırmalar yapan çok az sayıda bilim insanı ve düşünür, demokrasinin kavramsal ve uygulama düzeyinde ortaya çıkan eksikliklerini görebilmiş, deyim yerindeyse keşfedebilmiştir."

(Aktan, 2017: 257).

Yukarıdaki ifadelerin de yer aldığı "Demokrasi Eleştirisi ve Demarşi" isimli kitabının henüz başında Prof. Dr. Aktan, demokrasilerin eksikliklerine ve başarısızlıklarına vurgu yapmaktadır. Her ne kadar bu çalışmanın temel gayesi, Türkçe literatürde henüz yeterince ele alınmamış olan gerrymanderingi örnekler üzerinden geniş bir şekilde

değerlendirmek ve böylece literatüre katkı sağlamak olsa da, çalışmanın bir diğer gayesi de gerrymandering özelinde demokrasiyi eleştirmek, demokrasilerin eksikliklerinin keşfedilebilmesine bir katkı sağlamaktır. Öyle ki gerçek anlamda bir demokrasi gerçekleşmesi imkânsız bir siyasal rejimdir ve ne yazık ki öyle kalacaktır.

Gerrymandering, siyasi rekabeti yok eden ve demokrasiyi başarısızlığa uğratan bir siyasal hamledir. Bu durumların da ötesi gerrymandering bir seçim hilesidir ve seçim sonuçlarının manipüle edilmesine yol açmaktadır. Demokrasinin en önemli unsuru olan seçimlerin sonucunu etkilemekte, objektif ve gerçekçi bir temsilin önüne geçmektedir. Gerrymandering bazı siyasi partilere ve/veya adaylara daha fazla oy getirisi sağlayan, diğerlerinin ise oy kaybetmesine yol açan bir uygulamadır. Bütün bu olumsuzlukların beraberinde siyasal partizanlığın ve kutuplaşmaların artması, doğal olarak da toplumun huzurunun bozulması kaçınılmazdır. Ne yazık ki demokrasi ve seçimler tarihinde sıklıkla uygulandığı görülmektedir. Üstelik gerrymandering yalnızca kavramın ortaya çıktığı ABD'ye özgü bir uygulama olmayıp, Türkiye'de de özellikle toplumun önemli bir kesiminin oyunu alarak iktidara gelmiş ve tek başına iktidar olma avantajını yakalamış olan siyasi partilerin dönemlerinde karşılaşılan bir uygulamadır. Tıpkı ABD'de olduğu gibi gerrymandering sayesinde iktidar partileri açısından istenilen hedeflere ulaşmak söz konusu olduğu gibi, bazen de her ne amaç ile yapılsa yapılsın başarısızlığı söz konusu olmuştur. Önemle belirtmek gerekir ki gerrymanderingin başarısı veya başarısızlığı değerlendirirken birçok faktörü de göz önünde bulundurmak gerekmektedir. Yukarıda Türkiye örneklerinde gerrymandering ile seçim bölgelerinin sınırlarını değiştirdikten sonra söz konusu bölgede seçim sonuçlarının iktidar partisi lehine veya aleyhine değişmesinde Kırşehir ve Osman Bölükbaşı örneğinde olduğu gibi Türkiye'de siyasi parti liderlerinin doğup büyüdüğü şehirlerde gördüğü ilgi, 1957 genel seçimlerinde tek başına iktidar olma başarısını göstermesine rağmen geçmiş yıllardaki seçimlere kıyasla Demokrat Parti'nin yaşadığı oy kaybı, Çankaya ve Yenimahalle ilçeleri gibi bazı şehirlerde ve ilçelerde bazı siyasi partilerin değişmeyen ciddi oy potansiyeline sahip olması gibi faktörler de unutulmamalıdır.

Notlar

[i] Literatürde seçim bölgelerinin "*milli çevre*", "*geniş çevre*" ve "*dar çevre*" olmak üzere üç farklı biçimde ifade edildiği görülmektedir. Milli çevre ile ülke sınırlarının tamamı bir seçim çevresi kabul edilmektedir. Geniş çevrede ülke sınırları iki ya da daha fazla milletvekili çıkaracak şekilde seçim bölgelerine ayrılmaktadır. Dar bölgede ise her bir seçim çevresinden bir milletvekili seçilmektedir (Ormanoğlu, 2019: 202).

[ii] Politik manipülasyonlar konusunda şu kaynaklara müracaat edilebilir: (Aktan, 1992; 1994; Şener, 2020; 2021).

[iii] Patrick Henry ve anti-federalist müttetiklerinin 1789'da Virginia Eyaleti Delegeleer Meclisi'nin kontrolünü ellerinde tuttıkları dönemde, Virginia'nın 5. kongre bölgesinin sınırlarını yeniden dizayn etmeleri, James Madison'ı James Monroe'nun adaylığı yoluyla ABD Temsilciler Meclisi dışında tutma

girişiminde bulunmaları, gerrymandering olarak değerlendirilmektedir. Ayrıntılı bilgi için bkz.: (Hunter, 2011).

[iv] Gerrymandering kelimesi, 1812 yılından itibaren oldukça sık kullanılmaya başlanmış ve bu kullanımın artması ile birlikte 1848 yılında sözlüklere konu edilmiş ve ilk kez 1868 yılında da ansiklopedi maddesi olarak işlenmiştir. Gerrymandering zaman içerisinde ABD'de de başka eyaletlerin valilerin ismi ile (Texas Valisi Rick Perry ve California Valisi Jerry Brown'un isimlerine ("*perrymandering*" ve "*jerrymandering*") atıfla anılsa da seçim bölgelerinin siyasi amaçlarla yeniden çizilmesi uygulamasının tüm dünyada kabul gören şekli gerrymandering olarak kabul edilmiştir (Tunç vd., 2014: 100).

[v] Gerrymander sözcüğü ilk kez 26 Mart 1812'de Boston Gazetesi'nde kullanılmıştır. Çalışmada da yer verilen karikatür, Boston'da yaşayan 19. yüzyılın başlarında bir ressam, tasarımcı ve oymacı olan Elkanah Tisdale tarafından çizilmiştir. Demokratik cumhuriyetçileri desteklemek için Massachusetts yasama organı tarafından oluşturulan, yeni çizilen, Güney Essex eyalet senato seçim bölgesine tepki olarak yapılmıştır. Karikatür, eyaletin tuhaf şeklini ejderha benzeri bir canavar olarak hicvetmiş ve bir semendere benzetilmiştir. Ayrıntılı bilgi için bkz.: (Griffith, 1907).

[vi] ABD siyasi tarihinde gerrymandering ile ilgili olarak kapsamlı bilgiler için şu kaynaklara müracaat edilebilir: Mcgann vd., 2016; Ruiz, 2019; Engstrom, 2016; Ansolabehere & Palmer, 2016.

Ayrıca, ABD siyasi tarihinde gerrymandering örnekleri için bkz: (Wikipedia, 2021).

Kronolojik özetlemede bu kaynaklardan yararlanmış bulunuyoruz.

[vii] ABD siyasi tarihinde bir başka ilginç teknolojik gerrymandering örneği de Texas eyaletinde uygulanan REDAPPL isimli programdır. Yeniden seçilme arzusu ile program aracılığıyla geçmiş yıllara ait seçimlerde seçmenlerin hangi partileri tercih ettiklerinden seçmenlerin ırk, din vs. demografik özellikleri analiz edilmiştir. Bu uygulamanın amacı ise elde edilen bu veriler sayesinde Texas eyaletinin seçim bölgelerini yeniden dizayn etmektir (Kırt, 2010: 23-24).

[viii] ABD Federal Yüksek Mahkemesi Davis v. Bandemer davasında, seçim çevresi oluşturulmasında dolaylı veya doğrudan ayrımcılık yapılmasını, bu ayrımcılığı kanıtlayan delillerin olmasını (iktidarda bulunan aday veya partinin diğerleri aleyhine ve kendi lehine olacak şekilde düzenleme yapması, seçim bölgelerinin sıra dışı şekiller oluşturacak şekilde düzenlenmesi, seçim bölgelerinin adil olmayan bir şekilde hazırlanması, partizanca oy kullanılması) anayasaya aykırı olarak değerlendirmiştir (Kırt, 2010: 29). ABD siyasi tarihindeki gerrymandering ile ilgili bu önemli karar için bkz.: Davis v. Bandemer, 478 U.S. 109 (1986).

[ix] Türkiye siyasi tarihinde gerrymandering ile ilgili olarak kapsamlı bilgiler için şu kaynaklara müracaat edilebilir: (Karamustafaoğlu, 1970; Teziç, 2014; Yavaşgel, 2014; Tunç, vd. 2014; Safi & Kurşuncu, 2019; Ormanoğlu, 2019). Ayrıca Türkiye siyasi tarihinde gerçekleşen seçimler ve sonuçları için bkz.: T.C. Yüksek Seçim Kurulu. <https://www.ysk.gov.tr/>

Kronolojik özetlemede bu kaynaklardan yararlanmış bulunuyoruz.

[x] Cumhuriyetçi Millet Partisi, 27 Ocak 1954'te kapatılan Millet Partisi'nin yerine 10 Şubat 1954 tarihinde kurulan yeni partinin adıdır.

[xi] 14.03.2013 tarih ve 6447 sayılı kanun ile 6360 sayılı Kanun'da değişiklik yapılmış ve Ordu ili de büyükşehir belediyesi kurulacak iller arasına dâhil edilmiştir.

[xii] 6360 Sayılı Kanun'un Türk kamu yönetiminde meydana getirdiği değişiklikler hakkında ayrıntılı bilgi için bkz.: (Şataf, Toprak & Yay; 2014).

Kaynakça

Aktan, C. C. (1992). *Politik Yozlaşma ve Kleptokrasi (1980-1990 Türkiye Deneyimi)*. İstanbul: AFA Yayınları.

Aktan, C. C. (1994). *Temiz Toplum ve Temiz Siyaset*. İzmir: T Yayınları.

Aktan, C. C. (2017). *Demokrasi Eleştirisi ve Demarşi*. Ankara: Orion Kitabevi.

Aktan, C. C. (2022). Hileli seçim bölgesi taksimatı (gerrymandering): Kamu tercihi perspektifi. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*. 14 (1): 1-20.

Anderson, A. & Dahlstrom, W. (1990). Technological gerrymandering: How computers can be used in the redistricting process to comply with judicial criteria. *The Urban Lawyer*. 22 (1): 59-77.

Ansolabehere S. & Palmer, M. (2016). A two-hundred-year statistical history of the gerrymander. *Ohio State Law Journal*. 77 (4): 741-762.

Cox, A. B. & Holden, R. T. (2011). Reconsidering racial and partisan gerrymandering. *The University of Chicago Law Review*. 78 (2011): 553-604.

Duignan, B. (2022). Gerrymandering. (Erişim: 22.10.2022), <https://www.britannica.com/topic/gerrymandering>

Engstrom, E. J. (2016). *Partisan Gerrymandering and The Construction of American Democracy*. U.S.A: The University of Michigan Press.

Erçel, K. (2017). ABD'ye Özgü Kavramlar Sözlüğü: "Gerrymander". (Erişim: 22.10.2022), <https://birikimdergisi.com/haftalik/8244/abd-ye-ozgu-kavramlar-sozlu-gu-gerrymander>.

Fair Districts PA, (2021). About Gerrymandering. (Erişim: 22.10.2022), <https://www.fairdistrictspa.com/the-problem/about-gerrymandering>.

Griffith, E. (1907). *The Rise and Development of the Gerrymander*. Chicago: Scott, Foresman.

Honner, P. (2017). The Math Behind Gerrymandering and Wasted Votes. (Erişim: 22.10.2022), <https://www.quantamagazine.org/the-math-behind-gerrymandering-and-wasted-votes-20171012/#>.

Hunter, T. (2011). The first gerrymander? Patrick Henry, James Madison, James Monroe and Virginia's 1788 congressional districting. *Early American Studies*. 9 (3): 781-820.

Karamustafaoğlu, T. (1970). *Seçme Hakkının Demokratik İlkeleri*. Ankara: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları.

Kırıt, E. (2010). Gerrymandering ve demokratik seçimler üzerine. *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*. 16 (1-2): 15-38.

McGann, A. J., Smith, C. A., Latner, M. & Keena, A. (2016). *Gerrymandering in America: The House of Representatives, the Supreme Court, and the Future of Popular Sovereignty*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ormanoğlu, H. D. (2019). *Demokratik sistemlerde temsilde adalet ilkesinin gerçekleştirilmesi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara: Hacettepe Üniversitesi

Pierce, O., Larson, J. & Beckett, L. (2011). Redistricting, a Devil's Dictionary. (Erişim: 22.10.2022), <https://www.propublica.org/article/redistricting-a-devils-dictionary>.

Ruiz, M. P. (2019). The Erosion of Democracy: Gerrymandering in the United States. Dissertations and Theses. UNI. 954. (Erişim: 22.10.2022), <https://scholarworks.uni.edu/etd/954>

Safi, İ. & Kurşuncu, T. (2019). Siyasal partizanlığın bir göstergesi olarak seçim hileleri ve Türkiye'deki bazı uygulamaları. *İktisadi, İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*. 4 (8), 46-71.

Sartori, G. (1997). *Karşılaştırmalı Anayasa Mühendisliği: Yapılar, Özendiriciler ve Sonuçlar üzerine Bir İnceleme*. (Çev: E. Özbudun). Ankara: Yetkin Yayınları.

Stephanopoulos, N. & McGhee, E. (2014). Partisan gerrymandering and the efficiency gap. *Public Law and Legal Theory Working Paper* No: 493.

Şataf, C., Toprak, D. & Yay, S. (2014). Türkiye'de 6360 Sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu'nun Getirdiği Yeni Mali Düzenlemeler. 2. Uluslararası Davraz Kongresi: Küresel Sorunlar ve Çözüm Arayışları. Isparta. 773-800.

Şener, T. (2020). *Siyaset, Medya ve Seçmen*. Ankara: Nobel Yayıncılık.

Şener, T. (2021). Siyasal İletişim Bağlamında Siyasal Manipülasyonun Değerlendirilmesi. İçinde: *Teori ve Uygulamada Kamu Yönetimi ve Siyaset Alanında Yaşanan Bilimsel Gelişmeler*. (Ed: Ş. Karabulut). Ankara: Gazi Kitabevi. 251-271.

YSK. (2021). (Erişim: 22.10.2022), <https://www.ysk.gov.tr/>

Teziç, E. (2014). *Anayasa Hukuku*. İstanbul: Beta Yayıncılık.

The Boston Gazette. (2012). Library of Congress Newspaper, Serials and Government Publications Division.

- Tunç, H., Erdoğan, M., Yurtlu, F., Ölmez, G. & Çıtak, H. A. (2014). *Seçim Sistemleri ve Türkiye'de (Gerrymandering) Seçim Hilesi Uygulamaları*. Ankara: Adalet Yayınevi.
- Whyte, N. & Riley, J. (2000). A Note on Gerrymandering. (Erişim: 22.10.2022), <https://www.ark.ac.uk/elections/ggerrymandering.htm>.
- White, B. R. (1985). U.S. Reports: Davis v. Bandemer, 478 U.S. 109. [Periodical] Retrieved from the Library of Congress, (Erişim: 22.10.2022), <https://www.loc.gov/item/usrep478109/>
- Wikipedia (2021). Gerrymandering in the United States. (Erişim: 22.10.2022), https://en.wikipedia.org/wiki/Gerrymandering_in_the_United_States
- Wikipedia (2022). Gerrymandering. (Erişim: 22.10.2022), https://en.wikipedia.org/wiki/Gerrymandering#/media/File:The_Gerry-Mander_Edit.png.
- Yavaşgel, E. (2014). *Temsilde Adalet ve Siyasal İstikrar Açısından Seçim Sistemleri*. Ankara: Nobel Yayıncılık.

Extended Summary

Purpose

Gerrymandering is the process of drawing constituency boundaries for the benefit of a political party or political group. In the study, after mentioning the definition and purpose of gerrymandering, its types and effects will be mentioned. Later, gerrymandering will be explained with various examples and in the last part of the study, examples from both the USA and Turkey will be discussed. In the conclusion part, a general evaluation of gerrymandering will be made.

Literature Review

Gerrymandering is not a new form of political manipulation, efforts to manipulate constituencies date back to 1789. The word gerrymander derives from Elbridge T. Gerry, the governor of the state of Massachusetts, who signed a law creating a salamander-shaped territory in 1812. Governor Gerry approved the law that foresees a change in electoral districts to provide political advantage to democratic republicans, after this change, that electoral district was compared to a salamander on the map and this figure was published in the Boston Newspaper. This form is included in the study, moreover, archive scanning has been made in many newspapers and other sources from the past to the present. In particular, the references written on political partisanship, vote preference, gerrymandering and elections, which were written about the political history of the USA and Turkey, were also reached. It has been concluded that the general tendency of these references is that gerrymandering is evaluated as an election fraud that fails democracy. Unfortunately, it is another result of the literature review that the studies on political partisanship, vote preference, gerrymandering, and elections in Turkish literature are quite insufficient. Therefore, it is thought that the study will eliminate this deficiency in the Turkish literature.

Design/Methodology/Approach

In the study, gerrymandering was examined in the USA and Turkey. Therefore, the election history of the two countries was examined and it was analyzed whether the desired goal was achieved with gerrymandering. In addition, the reasons for this failure are also discussed in the periods when the desired goal is not achieved with gerrymandering. At the end of the study, these results were evaluated in general and gerrymandering was criticized.

Findings

Gerrymandering is an attempt to destroy political competition and fail democracy, leading to the manipulation of election results and affecting the outcome of the elections. Gerrymandering is an application that brings votes to some

political parties and causes others to lose votes. Along with all these negativities, it is inevitable that political partisanship and polarization will increase, and naturally the peace of the society will be disturbed. Unfortunately, it is seen that it is frequently applied in the history of democracy and elections. Moreover, gerrymandering is not only a practice unique to the USA where the concept emerged, but has also been seen in Turkey. Just like in the USA, thanks to gerrymandering, it is possible to achieve the desired goals for the ruling parties, and sometimes, for whatever purpose, it has failed. It should be emphasized that while evaluating the success or failure of gerrymandering, it is necessary to consider many factors.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Afet Süreçlerinde Kadınlara Yönelik Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğinde Sivil Toplum Kuruluşu Çalışanlarının Deneyimleri: Çanakkale İli Örneği *

Experiences Of Civil Society Organization Employees In Gender Inequality For Women In Disaster Processes: The Case Of Çanakkale Province

Hicran Özlem Ilgın ^{a,*} & Damla Karagül ^b

^a Doç.Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü, 17600, Çanakkale/Türkiye

ORCID: 0000-0002-0549-0710

^b Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Disiplinlerarası Kadın ve Aile Çalışmaları Bölümü, 17600, Çanakkale/Türkiye

ORCID: 0000-0003-2947-7032

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 19 Temmuz 2022

Düzeltilme tarihi: 15 Eylül 2022

Kabul tarihi: 6 Ekim 2022

Anahtar Kelimeler:

Afet

Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği

Arama Kurtarma Personeli

Sivil Toplum Kuruluşu

ARTICLE INFO

Article history:

Received: July 19, 2022

Received in revised form: 15 Sep, 2022

Accepted: Oct 6, 2022

Keywords:

Disaster

Gender Inequality

Search and Rescue Personnel

NGO

ÖZ

Afet süreçleri tüm toplumları etkileyen kısmi olarak tahmin edilip zararlarla aza indirebilen, çoğu zaman can ve mal kayıpları ile Türkiye ölçeğinde olduğu gibi örnekleri dünyada da izlenen süreçlerdir. Bu süreçler içerisinde profesyonel afet dönemi destekçileri sivil toplum kuruluşları ve çalışanları önemli bir role sahiptir. Bu çalışma sivil toplum kuruluşlarında çalışan ve afet süreçlerinde arama kurtarma faaliyetleri esnasında görev alan arama kurtarma personelinin afetlerde kadınlara yönelik tecrübelerini kayıt altına almayı amaçlamaktadır. Bu çerçevede Çanakkale’de görev yapan 20 sivil toplum kuruluşu çalışanı ile nitel araştırma yöntemlerinden yarı yapılandırılmış mülakat gerçekleştirilmiştir. Araştırmada elde edilen veriler ile arama kurtarma personelinin deneyimlerine dayanarak kadınların afet süreçlerinde dezavantajlı konumda olduğu tespit edilmiş, kadınların afet süreçlerinden daha az etkilenmeleri için neler yapılması gerektiğine yönelik çözüm önerileri getirilmiştir.

ABSTRACT

Disaster processes that affect all societies can be partially estimated and minimized with damages, most of the time, the loss of life and property and the examples are the processes followed in the world as well as on the scale of Turkey. In these processes, professional disaster period supporters, non-governmental organizations and their employees have an important role. This study aims to record the experiences of search and rescue personnel working in non-governmental organizations and involved in search and rescue activities in disaster processes, for women who are victims of disasters. In this context, semi-structured interviews were conducted with 20 non-governmental organization employees working in Çanakkale from qualitative research methods. Based on the data obtained in the research and the experiences of the search and rescue personnel, it was determined that women were in a disadvantageous position in disaster processes, solutions have been proposed for what should be done to make women less affected by disaster processes.

1. Giriş

Doğal afetler, bireyler için sosyal, fiziksel, ekonomik ve bilişsel sorunlar yaratan, bireylerin kontrolü dışında

gerçekleşen deprem, sel, tsunami gibi olaylardır. Her birey doğal afetlerden farklı düzeyde etkilenmekte, bireyler yaşadıkları travmalar sonucu ruhsal ve bedensel desteğe ihtiyaç duymaktadırlar. Bireylerin doğal afetlerden

* Bu çalışmanın anket uygulaması için Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Bilimsel Araştırmalar Etik Kurulu tarafından, 09.06.2022 tarih ve 12/02 sayılı karar ile etik kurul izni verilmiştir.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: damlakaragil@gmail.com

Atf/Cite as: Ilgın, H.Ö., & Karagül, D. (2022). Afet Süreçlerinde Kadınlara Yönelik Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğinde Sivil Toplum Kuruluşu Çalışanlarının Deneyimleri: Çanakkale İli Örneği. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2), 85-103.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TÜBİTAK ULAKBİM JournalPark.

etkilenme nedenlerinin başında toplumsal cinsiyet rolleri yatmaktadır. Kadınların erkeğe ve eve bağlı yetiştirilmesi nedeniyle koşma, tırmanma gibi niteliklerden yoksun olması; erkek bireylerin ise toplum tarafından “cesur, korkusuz” olarak nitelendirilmesi iki cinsiyetin de afetlerden olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır. Gelişmemiş, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde sosyo-ekonomik eşitsizliklerin yoğunlukta olması, toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin baskın bir rol sergilemesi, gelişmiş ülkelere göre afetlerin yıkıcı etkisinin daha ağır yaşanmasına neden olmaktadır. Çünkü bireyler kaynaklara erişimde zorlanmakta, afet anlarında kaçabilecek güce ve yeteneğe, afet sonrasında ise gereken imkânlarla sahip olamamaktadır. Örneğin; Oxfam International’ın yaptığı araştırmaya göre 2004 yılında gerçekleşen tsunami sonucunda Endonezya, Hindistan ve Sri Lanka’daki kadınlar afet uyarılarından haberdar olmadıklarından, afet esnasında çocuklarını ve evdeki yaşlı bireyleri bırakamadıklarından ve yüzme, ağaca tırmanma, hızlı koşma gibi sportif becerilerden yoksun oldukları için afet esnasında kaçmayı başaramadıklarından daha çok ölüm oranına sahip olmuşlardır (Ünür, 2021: 364).

Cannon (1994: 14)’a göre deprem, sel, tsunami gibi doğal afetlerin yıkıcı etkisi kadın ve erkek bireyler arasında dengesiz bir dağılım göstermektedir. Oxfam International tarafından yapılan araştırmalar dahil olmak üzere daha birçok araştırma sonucunda doğal afetlerden en çok etkilenen grubun kadınlar olduğu tespit edilmektedir. Enarson (2000) ve Wiest (1998)’e göre toplumsal cinsiyet perspektifinden bakıldığında, kadın ve erkeklerin afetten etkilenme düzeylerinin, afeti yaşama ve afetten korunma biçimlerinin farklı olduğu görülmekte, kadınların toplumsal cinsiyet eşitsizliğine bağlı olarak afetlerden daha fazla etkilendiği görülmektedir.

Afet öncesi bireylerin yaşadığı sosyo-ekonomik eşitsizlikler ve toplum tarafından maruz kaldıkları toplumsal cinsiyet rollerinin getirdiği eşitsizlikler bireylerin afet süreçlerinden daha fazla etkilenmesine neden olmakta; bu da bireylerin afetlerden zarar görümlüklerinin cinsiyetler arasında eşit bir dağılım göstermemesine ve kadınların daha dezavantajlı konumda olmasına neden olmaktadır. Dhungel ve Ojha (2012)’ya göre toplumsal cinsiyet rollerinden kaynaklı olarak özellikle az gelişmiş ülkelerde yaşayan kadınların sosyo-ekonomik yoksunlukları, eve ve aileye bağımlılıkları nedeniyle felaketlerden daha fazla etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Neumayer ve Plümper tarafından 141 ülkede meydana gelen afetlere ilişkin olarak yapılan araştırmada da, kadınların erkeklere göre daha fazla ölme riski olduğu belirlenmiştir. Ölümelerde toplumsal cinsiyet farklılıklarının doğrudan kadınların ekonomik ve sosyal haklarıyla ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Neumayer ve Plümper, 2007’den akt. Yalçın, 2020: 29). Yine 2003 yılında Avrupa’da yaşanan sıcak hava dalgasında kadın ölümlerinin erkeklerden daha fazla olduğu tespit edilmiştir (Yalçın, 2020).

Araştırmanın konusu, kadınların toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri nedeniyle afetlerden ne ölçüde etkilendiklerini

ortaya çıkarmaktır. Araştırma için Çanakkale’deki sivil toplum kuruluşlarında çalışan ve arama kurtarma faaliyetlerinde görev alan 10 kadın 10 erkek olmak üzere 20 arama kurtarma personeline yarı yapılandırılmış mülakat yöntemi uygulanmıştır. 20.06.2022 ve 26.06.2022 tarihleri arasında mülakatların gerçekleştirildiği araştırmanın deseni fenomenolojik araştırmadır. Araştırmanın amacı, Çanakkale ilindeki sivil toplum kuruluşlarında çalışan arama kurtarma personellerinin afetlerde kadınlara yönelik tecrübelerini kayıt altına almayı ve elde edilen verileri toplumsal cinsiyet eşitsizliği bağlamında incelemeyi amaçlamaktadır. Dünyada tüm toplumlar her gün bir afet riski ile yaşamaktadır. Bu çalışma her an bir afet ile karşılaşma ihtimalinin olduğu günümüzde, kadınların afetlerde görünür kılınması, kadınlara yönelik eğitimler planlanması ve toplumsal cinsiyet eşitsizliği nedeniyle kadınların afetlerde dezavantajlı durumunun nasıl ortadan kaldırılması konusunda önem taşımaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve

Yaşamın normal seyrini değiştirerek insan faaliyetlerini durduran, başta fiziksel ve ekonomik olmak üzere çeşitli kayıplara yol açan, toplumun kendi imkânları ile üstesinden gelemeyeceği, teknolojik, insan kaynaklı veya doğal olayların sonuçlarına afet denilmektedir (Ergünay, 2009:3). De Silva ve Jayathilaka (2014) afeti, toplumun kendi kaynaklarını kullanarak başa çıkma yeteneğini aşan insani, maddi veya çevresel kayıplara neden olan bir olgu olarak tanımlamaktadır. Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) afeti; “Bireyleri psikolojik, fiziksel, sosyal ve ekonomik açıdan etkileyen, can ve mal kayıplarına neden olan; bireylerin kendi imkânları ile baş edemeyeceği teknolojik, doğal veya insan kaynaklı olaylar” olarak tanımlamıştır (Kadioğlu, 2011). AFAD’a göre ise afet, “Toplumun tamamını veya belli kesimlerini maddi ve manevi kayıplara uğratan; bireyleri fiziksel, psikolojik ve ekonomik yönden etkileyen, günlük hayatı durduran veya kısıtlayan, toplumun baş etmesi için yeterli kaynaklara sahip olmadığı teknoloji, doğa ve insan kaynaklı olay” olarak tanımlanmaktadır (T.C. İçişleri Bakanlığı Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı [AFAD], 2014: 23).

Cinsiyet kimliği durağan değildir, aksine zamanla değişebilen bir özelliğe sahiptir. Toplumsal cinsiyet ise kadın ve erkek bireylerin kültürel normlar etrafında şekillenen ve toplum içinde onlardan beklenen rollerine vurgu yapmaktadır (UNDP, 2019: 7), (Torgimson & Minson, 2005: 785-786). Cinsiyet kavramı biyolojik bir karşılığı taşırken, toplumsal bakış açısıyla aynı zamanda rolleri, rollere yüklenen anlamları da kültürel olarak taşımaktadır. Toplumsal cinsiyet, kadınlık ve erkekliğin toplum tarafından kurulan, öğrenilen kalıplar olduğunu anlatan kapsamlı bir kavramdır (Özaydınlık, 2014).

Bireyler küçük yaştan itibaren toplumsal cinsiyet kalıp yargılarına maruz kalmaktadırlar. Örneğin; daha küçük yaşta erkek çocuklar araba, lego, tabanca gibi oyuncaklarla oynatılırken; kız çocuklarına yemek malzemeleri, evler,

Barbie bebekler alınmaktadır. Bir erkek çocuğun Barbie bebekle oynamak istemesi çocuğun ebeveynleri tarafından dahi hoş karşılanmamakta; çünkü erkek çocuğuna biçilen rolün dışında bir durum olmaktadır. Bunun gibi toplumsal cinsiyet kalıp yargıları nedeniyle kadınların daha narin; koşma, zıplama gibi sportif faaliyetlerden uzak yetiştirilmesi doğal afet durumlarında kadınların daha dezavantajlı olmasına neden olmaktadır. Yapılan birçok afet araştırmasında da elde edilen sonuçlara göre kadınlar erkeklerden daha fazla ölüm oranına sahiptir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, kadınlara yönelik ayrımcı bir atmosfer, cinsiyet eşitsizlikleri, kısıtlamalar ve kaynaklara sınırlı erişim afetlerde kadınların daha yüksek ölüm oranlarına sahip olmalarına neden olmaktadır (Phillips, 1993; Wisner vd., 1994; Fatemi vd., 2017).

Afet literatüründe 1970'lerde ortaya çıkan ve 1980'lerde yaygın hale gelen kırılma ya da zarar görebilirlik kavramı da afet ve küresel değişim durumlarında bireylerin yaşadıkları korkuların, hissettikleri etkilerin tanımlanması için kullanılmıştır (Emrich ve Cutter, 2011). Kadınlara yönelik ayrımcı atmosfer ve toplumsal cinsiyet eşitsizliği gibi faktörler kadınların kırılma durumlarını arttırmakta ve afetlere karşı savunmasız olmalarına neden olmaktadır (Dursun, 2020). Özbayram (2018)'a göre kadınların afet süreçlerinde maruz kaldıkları riskler ve kırılma durumları erkeklerle oranla çok daha fazladır; bu mağduriyetin kaynağı ise toplumsal cinsiyet eşitsizliğidir.

3. Literatür Taraması

Ünür (2021: 3)'e göre afetlerin yıkıcı etkisinin başında ölümler gelmektedir. Bireylerin cinsiyetlerine yönelik afet süreçlerinden etkilenme ve ölüm oranları üzerine bir istatistik olmasa da; yapılan çoğu araştırma sonucunda kadın ölüm oranlarının erkek ölüm oranlarından daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Örneğin; Hint Okyanusu'nda meydana gelen tsunami sonrasında yapılan araştırmalar sonucunda bazı bölgelerde kadınların erkeklerden 4 kat daha fazla ölüm oranına sahip olduğu bulgulanmıştır (Dursun, 2020).

Kadınların afet süreçlerinde savunmasızlığını arttıran birden fazla faktör bulunmaktadır. Bu faktörler biyolojik kuram, sosyal kuram, sosyal öğrenme kuramı ve bilişsel gelişim kuramı içerisinde ele alınabilmektedir. Biyolojik kuram kadın ve erkek bireylerin doğuştan gelen bedensel özelliklerini, iki cinsiyet arasındaki farklılığın temel nedeni olarak açıklamaktadır (Demirci ve Avcu, 2021: 90). Kuramın geliştirilmesinde Jean Piaget, Noam Chomsky ve Edward Wilson'un çalışmaları referans alınmıştır. Biyolojik kuram; kadın ve erkek bireylerin doğuştan sahip olduğu kas ve beyin yapısı, üreme organları gibi biyolojik farklılıklar sonucunda toplumsal cinsiyet rollerinin belirlendiğini savunmaktadır (Connell, 1987: 78; Vargel Pehlivan, 2017: 503; Keskin & Ulsan, 2016: 51). Bu kurama göre kadınların zihinsel gelişimleri erkeklerden daha zayıftır ve bu durum iki cinsiyeti birbirinden ayırmaktadır. Örneğin; erkekler kadınlara göre beynin sağ bölümünü daha fazla

kullanmaktadır. Fine (2010)'a göre kadınlara yönelik bu algı, onları toplumdan soyutlamakta, ataerkil bir toplum yapısını normalleştirmektedir (Demirci ve Avcu, 2021: 90).

Sosyal rol kuramı, iki cinsiyetin evde, çalışma hayatında veya toplum içinde farklı sosyal roller üstlenmesinin, kadın ve erkek bireyler arasındaki farklılıkları oluşturduğunu savunmaktadır (Wood ve Eagly, 2002: 699; Ridgeway ve Smith-Lovin, 1999: 198-199). Bu kurama göre toplumun kadın ve erkek bireylerden beklediği roller farklılaşmakta ve bireyler sosyal onay ihtiyacı ile toplumun belirlediği rollere uygun davranış kalıpları sergilemektedir. Örneğin; kadınlardan iyi bir eş, iyi bir anne olmalarının beklenmesi; erkeklerden ise cesur, korkusuz, ağlamayan bir birey olmalarının beklenmesi bireyleri normal olanın bu davranış ve tutumlar olduğunu düşünmeye itmektedir. Bu toplumsal normlar afet süreçlerinde de etkisini sürdürmektedir. 2011 Japonya Depreminde kadınlar geçici barınma merkezlerinde merkez liderleri tarafından yemek hazırlamaları için yönlendirilirken, erkeklerin yapacak işleri olmasa dahi kadınlara yardım etmeleri beklenmemiştir. Bunun yanında kadınlardan ailelerine ve akrabalarına bakmaları beklenmiş, bu durum kadınların üstüne daha büyük bir yük binmesine neden olmuştur (Gündüz, 2022).

Bayrakçı (2007: 200)'ya göre, sosyal öğrenme kuramında insanlar hayatlarını yönlendirmede ve kendi gelişimlerini sağlamada aktif katılımcı rol sergilemekte, çevresel faktörlerden etkilense de düşüncelerini kontrol edebilmektedir. Bu aktif katılım sürecinde bireyler çevreden gördükleri rolleri ödül-ceza yöntemi sonucunda öğrenmekte ve uygulamaktadır. Örnek; bir kız çocuğu araba ya da bir erkek çocuğu bebeklerle oynadığında ellerindeki oyuncaklar alınıp kız çocuğuna bebek, erkek çocuğuna ise araba verilirse kız çocukları arabalar yerine bebeklerle oynaması gerektiği aşılarmakta; erkek çocuklarına ise arabalarla oynaması gerektiği aşılarmaktadır. Bunun sonucunda bireylere, günümüzde dahi devam eden kadınların araba kullanamayacağı algısı yerleştirilmektedir. Kadınlar bu etkilenme sonucunda çocuk bakımı, yemek yapma gibi sorumlulukları benimsemekte, erkekler ise kendisini iş hayatına ait görmektedir. Afet süreçlerinde bu kuramla bağlantılı olarak en çok yorulan, görevini yerine getirmeye devam eden kadınlardır. Mavi Kalem Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği tarafından düzenlenen Afet ve Acil Durumlarda Kadın Çalıştayı (2016)'nda depresyon, sel gibi felaketler sonrasında bireylerin evleri yıkılsa bile çadırlarda kalan ailelerde çamaşırları yıkayan, yemek yapan, çocuğuna bakan kadındır. Kadın afet süreçlerinde aile bakımından sorumludur. Çocuğunun, eşinin hatta onlarla birlikte yaşayan yaşlı bir akrabasının beslenmesi kadının elinde olduğu için afet gibi durumlarda kadınlar kendi beslenmelerinden feragat edip aile bireylerinin ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Bu da afet sonrası süreçte kadınların sağlığını olumsuz etkilemektedir.

Kohlberg'in Bilişsel Gelişim Kuramına göre, bireyler buldukları çevreye uyum sağlayabilmek, toplumda dengeli ve tutarlı bir bakış açısına sahip olabilmek için

bilişsel tutarlılığa ihtiyaç duymaktadır. Bilişsel tutarlılığın devamının sağlanması için birey toplumun belirlediği rollere uygun davranış modelleri sergilemektedir. Bu davranış modelleri çocukluktan itibaren keşfedilmekte ve çocukların davranışları toplumsal cinsiyet rollerine göre şekillenmektedir (Güldü ve Kart, 2009: 105). Kız çocukları “kadınsı”, erkek çocukları ise “erkeksi” davranışları sergilemeye başlamakta ve kendi cinslerini örnek almaktadırlar. Kadınsı davranışları örnek alan kız çocukları, çevrelerinden kadınların duygusal, hassas, güç gerektirmeyen faaliyetlerde bulunmaları gerektiği; kurtaran değil erkek tarafından kurtarılan konumda olmaları gerektiği düşünceleriyle büyümekte ve bir afet durumunda erkeğin gelip onları kurtarmasını beklemektedir. Bangladeş Siklonu (1991)’nda birçok kadının eşinin gelip kendilerini güvenli yere götürmelerini beklerken hayatını kaybetmesi bu duruma örnektir (Neumayer & Plümpfer, 2007’den akt. UNISDR, U. 2009: 36; Talu, 2016: 73-74), (Ünür, 2021: 368).

İnsan olarak adlandırılan türün içerisine biyolojik olarak erkek ve kadın cinsiyetleri dahil edilmiştir. Ancak zamanla insanlara toplumsal olarak yüklenen bu ikili cinsiyet bazı eşitsiz durumları da beraberinde getirmiştir; oysa bu toplumsal cinsiyet algıları hayata geldiğimiz anda bizimle değildir. Diğer bir söylemle bu durum biyolojik olarak değil, toplumun bizlere atfettiği ve edindirdiği cinsiyetçi yaklaşımlardan (Ilgın ve Ulupınar, 2021; 275) ibarettir. Toplumun kadın ve erkekler yükledikleri farklı roller, bireylerin ayrımcılığa maruz kalması toplumun kırılğan bir yapıya sahip olmasına neden olmakta; kırılğan toplum yapısı da afetlerin karmaşık hale gelmesine ve bireyler üzerindeki etkisinin artmasına neden olmaktadır. Toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin yüksek olduğu toplumlarda afet süreçlerinde en büyük risk gruplarını kadınlar oluşturmaktadır. Örneğin; Tanzanya’da kadın ve erkek bireylerin uyuma biçimleri yerleşik toplumsal cinsiyet rolleri nedeniyle farklılaşmakta; erkekler yatakta yatarken kadın ve çocuklar yerde uyumaktadır. Kadınların yerde yatması veba bakterileri taşıyan farelerle temas etme ihtimallerini arttırmakta ve vebaya yakalanmaları sonucu hayatlarını kaybetmelerine neden olmaktadır (Boender & Thaxton, 2004’den akt. UNISDR, 2009: 45).

Yukarıda bahsi geçen noktalardan hareketle afet durumlarında kadın, dezavantajlı gruplar içinde yer almaktadır. Bu nedenle afet çalışanlarının afet dönemlerinde elde ettikleri saha deneyimleri durumun net bir haritasının ortaya konmasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ulusal Meslek Standardı (Seviye 5, 2016)’na göre Arama Kurtarma personeli çevresel korumayı sağlamak için tedbir alan; afet ve acil durumlarda arama, kurtarma, afetzedeyi koruma ve zarar görmesini engelleyici müdahalelerde bulunan yetkili kişidir. Afet süreçlerinde kaybolan bireylerin bulunması, enkaz altında kalan bireylerin kurtarılması gibi güç durumlarda görev alan özel olarak eğitilmiş kişidir. Arama kurtarma personeli kapalı, karanlık, derin, yüksek, yanan bir alan, sıcak, soğuk gibi zor ortamlarda görev aldığı için stresli ve tehlikeli bir çalışma

hayatı sürdürür.

Türkiye’de afetlere müdahale etmek amacıyla, kamu kuruluşu olarak Başbakanlık tarafından oluşturulmuş bir birim olan Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD) bulunmaktadır. 2009 yılında 5902 sayılı kanunla kurulan AFAD’ın görev tanımı içinde, doğa kaynaklı felaketler, ülkeler arasında yaşanan siyasi krizler sonucunda meydana gelen açlık, susuzluk, kıtlık, salgın hastalık ve barınma sorunları gibi durumlarda siyasi, ekonomik ve askeri amaçlardan bağımsız şekilde yapılacak insani yardımlar bulunmaktadır (Bozkurt, 2021). Kamu kuruluşlarının yanında herhangi bir afet durumunda görev alan sivil toplum kuruluşları içinde KIZILAY, UMKE ve AKUT’da bulunmaktadır (Doğan, 2019; Yılmaz ve Yıldırım, 2020).

Arama Kurtarma Derneği (AKUT); 1990’lı yıllardan itibaren Türkiye’de doğa sporlarına talepte önemli bir artış gözlenmiştir. Bu durum doğada yaşanan olumsuzlukların artmasına sebep olmuş; doğada yaşanan herhangi bir kaza, kaybolma, acil müdahale gerektiren durumlar “Arama” ve “Kurtarma” işlemlerinin yapılmasını zorunlu kılmıştır. Dağ ve doğa koşullarında meydana gelen kaybolma ve kaza olaylarında; deprem, sel gibi doğal afetlerde başı dertte olan bireylere en kısa sürede yardım etmek ve can kaybını en aza indirmek misyonunu gerçekleştirmek için 1996 yılında AKUT kurulmuştur (Ardahan, 2016).

Kızılay; 11 haziran 1868 tarihinde bir grup hekimin savaşta yaralanan veya hasta olan askerlere yardım etmek isteğinden doğmuştur. Kızılay, renk, dil, din, ırk, cinsiyet vb. gözetmeksizin bireylerin acısını önlemeyi ve hafifletmeyi, bireylerin sağlıklarını ve hayatlarını korumayı, insanlar arasındaki dostluğu, saygıyı, işbirliğini ve sürekli barışı getirmeyi amaçlamaktadır. Kızılay bir ihtiyaç anında beraberliği, bir keder anında eşitliği, savaşın ortasında yansızlığı ve barışı simgelemektedir (Gençal, 2020). Beslenme, barınma, acil yardım desteği, ilk yardım, sağlık ve psikososyal destek konularında sorumluluk üstlenmektedir (Günaydın vd., 2017: 59). Kızılay aynı zamanda afetten etkilenen bireylere, su, yiyecek, giyecek, barınma gibi imkanları sunmakta, topladığı kan bağışları sayesinde afetzedelere kan ve kan ürünlerinin teminini sağlamaktadır (Doğan, 2019).

Ulusal Medikal Kurtarma Ekipleri (UMKE); 17 Ağustos ve 12 Kasım 1999’da meydana gelen büyük depremler sonrasında deprem başta olmak üzere olası afet durumlarında eğitimli ve profesyonel ekipler aracılığıyla depremezdeye yönelik medikal kurtarma hizmetlerinin sunulması, acil yaralı ve hasta naklinin sağlanması, nakil sonrası verilecek hizmetin profesyonel yönetilmesi ve gerekli koordinasyonun sağlanması amacıyla, Sağlık Bakanlığınca 30.12.2003 tarih ve 5442 sayılı Bakanlıkça “Afetlerde Sağlık Organizasyonu Projesi” uygulamaya konulmuş ve Ulusal Medikal Kurtarma Ekipleri (UMKE) oluşturulmuştur (Günaydın vd., 2017; Doğan, 2019).

4. Yöntem

Araştırmanın yöntemi nitel araştırma yöntemlerinden olan yarı yapılandırılmış görüşme yöntemidir. Araştırmanın deseni fenomenolojik (olgubilim) araştırma desendir. Bu araştırma deseninin temeli filozof Edmund Husserl'in yirminci yüzyıldaki çalışmalarına dayanmaktadır (Öktem, 2005, s. 28). Fenomenolojik (olgubilim) araştırma sosyolojiye dayanan, bireylerin belirli bir fenomene yönelik deneyimlerini, bakış açılarını barındıran nitel bir araştırma yöntemidir. Araştırma yapılan konu ile bireylerin bu konu hakkındaki tecrübeleri anlamlı olmalıdır. Tekindal ve Uğuz Arsu (2020)'ya göre bu araştırmada odaklanılan, katılımcıların araştırılacak fenomene ilişkin algıları, fenomeni nasıl deneyimledikleri ve nasıl anlamlandırdıklarıdır. Odaklanılan fenomen bir duygu, düşünce ya da kavram olabilmektedir.

Fenomenolojik araştırmalardan kesin ve genellenebilir sonuçlar vermesi beklenmemektedir; bir olguyu daha iyi anlamamızı sağlayan deneyimler ve açıklamalar beklenmektedir.

Araştırma, afet süreçlerini konu aldığından içerisinde, afet öncesi yapılan uyarılardan, verilen eğitimlerden itibaren afet anını ve afet sonrası o bölgede yapılan iyileştirme çalışmalarını kapsamaktadır. Bu nedenle araştırmanın temel problemi Çanakkale ilindeki STK'larda görev alan arama kurtarma personelinin tecrübeleri ile; afet süreçlerinde kadınların toplumsal cinsiyet eşitsizliği sonucunda dezavantajlı konumda olup olmadığı yönündeki algılarını görmektir. Araştırmanın alt problemleri de afet öncesi, afet anı ve afet sonrası olmak üzere üç süreci ele alacak biçimde oluşturulmuştur. Araştırmanın 4 alt problemi bulunmaktadır.

Çanakkale ilindeki STK'larda görev alan arama kurtarma personelinin tecrübelerine göre;

1. Afet bilincinin cinsiyet ile anlamlı ilişkisi var mıdır? Toplumsal cinsiyet eşitsizliği bireylerde afet bilinci oluşmasında etkin bir role sahip midir?
2. Kadınlar toplumsal cinsiyet eşitsizliği nedeniyle afetlerde dezavantajlı mıdır? Evet ise, kadınlar afet süreçlerinde hangi konularda erkeklerden daha dezavantajlıdır?
3. Çanakkale ilindeki STK'lar arama kurtarma eğitimlerinde kadın ve çocuğa ilişkin ayrı bir bilgilendirme yapıyor mu?

4. Afet süreçlerinde kadınlara yönelik şiddet, taciz, tecavüz gibi suç teşkil eden davranışlarda bir artış gözlemlenmiş midir?

Afet dönemlerinden dezavantajlı gruplar içinde yer alan kadınların sivil toplum kuruluşu çalışanları diğer bir değişle, afet çalışanları tarafından afet süreçlerindeki durumunun ortaya konmasının sonraki dönem çalışmalar için bir kaynak oluşturabileceği düşünülmektedir. Bu amaç ile afet çalışanları ile yarı yapılandırılmış görüşmeler planlanarak kadın ve erkek afet çalışanlarının afet durumlarında toplumsal cinsiyet eşitsizliğine ilişkin deneyimleri, dezavantajlı gruplara ilişkin görüşleri ve afet algıları değerlendirilmiştir.

4.1. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Doğal afet süreçlerinde enkaz altında kalan, afetlerden etkilenen bireyleri kurtarmak için arama kurtarma faaliyetlerinde arama kurtarma personeli görev almaktadır. Araştırmanın evreni Çanakkale ili sivil toplum kuruluşlarına bağlı arama kurtarma örgütleridir. Araştırmanın örneklemi Çanakkale ili arama kurtarma örgütlerinde görev alan arama kurtarma personeli oluşturmaktadır.

13/07/2021 tarihli ve 31540 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Afet ve Acil Durum Arama ve Kurtarma Birlik Müdürlükleri ile İl Afet ve Acil Durum Arama ve Kurtarma Ekiplerinin Kuruluşu, Görevleri, Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik"e göre arama kurtarma, tıbbi ilk yardım, acil barındırma, enkaz kaldırma, yiyecek, içecek ve giyecek temini gibi acil yardımlar afetin meydana gelmesi ile başlayıp, afetin sonra ermesinden itibaren 15 gün devam etmekte; gerektiğinde bu süre Bakanlıkça uzatılabilmektedir. Bu nedenle afeti uzun süre ve doğrudan deneyimleyen arama kurtarma personeli olabileceğinden araştırma onların afet süreçlerinde kadınlara yönelik toplumsal cinsiyet eşitsizliği bağlamındaki tecrübeleri ve algıları etrafında şekillenmektedir. Bu amaç için Çanakkale ilinden 10 kadın, 10 erkek olmak üzere 20 arama kurtarma personeli belirlenmiştir. Örneklem belirleme yöntemi basit rastgele örnekleme yöntemidir. Örneklem, arama kurtarma personelinin daha önce afet süreçlerinde deneyim elde etmiş olması özelliği dikkate alınarak belirlenmiştir. Veriler, 20 arama kurtarma personeli ile yarı yapılandırılmış görüşme gerçekleştirilerek toplanmıştır. Katılımcıların deneyimlerinden faydalanılacağı için araştırmanın deseni fenomenolojik araştırma deseni olarak seçilmiştir.

Tablo 1. Araştırmaya Katılan Bireyler

Kadın	Yaş	Meslek	Erkek	Yaş	Meslek
K1	23	Öğrenci	K11	31	Serbest Meslek
K2	35	Hemşire	K12	24	Avukat
K3	25	Öğrenci	K13	22	Öğrenci
K4	21	Öğrenci	K14	48	Öğretmen
K5	22	Öğrenci	K15	31	Öğretmen
K6	36	Öğretmen	K16	24	Öğrenci
K7	31	İş Sağlığı ve Güvenliği Uzmanı	K17	25	İlk Yardım Eğitmeni

K8	33	Proje Koordinatörü	K18	22	Öğrenci
K9	33	Öğretmen	K19	44	Eğitmen
K10	29	Eğitmen	K20	31	Mühendis

Tablo 1’de verilen kodlar araştırmaya katılan bireyleri temsil etmektedir. Etik kurallar ve katılımcılara bilgilerinin paylaşılmayacağı yazılı beyanının verilmesi nedeniyle katılımcıların kimlik bilgileri ve özel hayata ilişkin mahrem bilgileri deşifre edilmemiştir.

4.2. Verilerin Toplanması

Katılımcılarla gerçekleştirilen yarı yapılandırılmış görüşme, araştırmanın güvenilirliği açısından katılımcının dikkatini dağıtacak herhangi bir unsura izin verilmeden, sessiz ve gürültüsüz ortamlarda yüz yüze yapılmıştır. Görüşmeler katılımcıların izni ile ses kayıt cihazı kullanılarak gerçekleştirilmiş, görüşme esnasında tutulan notlar ile desteklenmiştir. Yapılan araştırmada katılımcıların kimliklerinin deşifre olmaması amacıyla kişisel bilgileri ve gönüllü oldukları kurumların isimleri paylaşılmamış, sözlü izin ile yaş, cinsiyet ve meslek bilgileri toplanmıştır. Araştırma Çanakkale ilindeki sivil toplum kuruluşlarında görev alan 20 arama kurtarma personeli ile gerçekleştirilmiştir; fakat tüm kurumlardan kurum isimlerinin deşifre edilmeden yayınlanacağına ilişkin yazılı izin alındığından kurum isimleri verilmemiştir. Katılımcıların yaş grubu olarak 18 yaş üstü bireyler belirlenmiş, katılımcıların cinsiyetlerinin eşit dağılımına özen gösterilmiştir. Yapılan yarı yapılandırılmış görüşme sonucunda elde edilen veriler özü bozulmadan aktarılmaya çalışılmış, cümleler akademik dile uygun olarak düzeltilmiştir.

4.3. Etik İlkeler

Araştırma Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Bilimsel Araştırmalar Etik Kurulu'nun almış olduğu 09.06.2022 tarih ve 12/02 sayılı karar ile “ilgili kurumun izninin alınması ve Bilimsel Araştırmalar Etik Kuruluna sunulması” koşulu ile Etik Kurul ilkelerine uygun olduğuna oy birliği ile karar verilmiştir. İlgili sivil toplum kuruluşlarının isimleri katılımcıların çalıştıkları kuruluşlar belirtilmemesine karşın ilgili STK’lardan gerekli izinler alınarak araştırma gerçekleştirilmiştir. Araştırmaya katılan bireylere Bilgilendirilmiş Gönüllü Onam Metni verilmiş, katılımcılar araştırmanın amacı, konusu, içeriği, kapsamı vs. hakkında bilgilendirilmiş ve çalışmaya katılacaklarına yönelik yazılı onay beyanları alınmıştır. Katılımcıların kendi istekleri ve bilgileri dahilinde araştırmaya gönüllü olarak katılmaları sağlanmıştır. Katılımcıların isimleri K1’den K20’ye kadar numaralandırılmış; gizlilik ilkesi gereği isimleri açık bir şekilde paylaşılmamıştır. Görüşme bittikten sonra paylaştıkları tecrübeler ve araştırmaya ayırdıkları vakit için teşekkür edilmiş; çalışmanın son halini öğrenebilmeleri amacıyla araştırmacının iletişim adresleri (E-mail, telefon numarası) verilmiştir.

5. Araştırmanın Bulguları

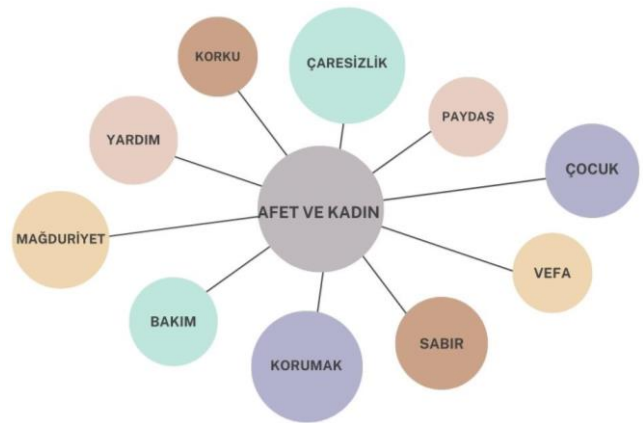
“Afet Süreçlerinde Kadınlara Yönelik Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliğinde Sivil Toplum Kuruluşları Deneyimleri: Çanakkale İli Örneği” isimli araştırma sonucunda katılımcılar ile görüşmeden elde edilen bulgular, tablolar ve yorumlar eşliğinde sunulmuştur. Görüşmeler soru cevap şeklinde gerçekleşmiş; katılımcılara afet süreçlerinde kadına yönelik deneyimlerini öğrenmek amacıyla 7 soru yöneltilmiştir:

1. Soru: Afet ve Kadın deyince aklınıza gelen ilk kelime nedir?

Şekil 1. Kadın Katılımcıların “Afet ve Kadın deyince aklınıza gelen ilk kelime nedir?” Sorusuna Verdiği Cevaplar



Şekil 2. Erkek Katılımcıların “Kadın ve Afet deyince aklınıza gelen ilk kelime nedir?” Sorusuna Verdiği Cevaplar



Şekil 1’e göre kadın katılımcıların Afet ve Kadın ile bağdaştırdığı kelimeler daha çok duygusal nitelikli olup, kadının afet esnasında hissettiği “Korku, Acı, Umutsuzluk

ve Panik” gibi duygu barındıran kelimelerdir. Verilen cevaplara göre kadınlar afet süreçlerinde duygusal olarak zorluk yaşamakta, kendisini savunmasız hissetmektedir. Bu durum literatürde de benzer sonuçlar göstermektedir. Wharton (2005)’a göre duygusal, hassas ve pasif olma, zayıf ve güçsüz bir yapı kadını temsil ederken; güçlü, çevik, cesur ve hırslı olma, korkusuz bir duruş ise erkeğe ait görülmektedir. Yalçın (2020)’a göre ise kadınlar afet süreçlerinde duygusal olarak daha fazla etkilenmekte; afet sonrası depresyon, travmatik stres bozukluğu gibi sağlık sorunları yaşamaya daha yatkın olmaktadır. Kadın katılımcıların verdiği cevapların daha duygusal boyutta olması, literatürdeki verilerle benzerlik göstermektedir.

Şekil 2’de erkek katılımcıların Afet ve Kadın ile bağdaştırdığı kelimeler kadın katılımcıların verdiği cevaplar ile benzerlik göstermektedir. İki cinsiyetin de “Afet ve Kadın” denildiğinde aklına gelen ortak cevaplar “Yardım/Yardımlaşma ve Korku” olarak belirlenmiştir. 20 katılımcıdan 4’ü soruya yardım cevabını vermiş; 2’si ise korku demiştir. Bunun nedeni afetin yıkıcı etkilerinin tüm insanlar için geçerli olmasıdır. Fakat 2 erkek katılımcının “Kadın ve Afet” ile “Çocuk” ve “Bakım” kelimelerini bağdaştırması, bu katılımcıların algısına göre kadınların anne kimliği ile temsil edildiğini ve afet süreçlerinde aile üyelerinin bakım sorumluluğunun daha çok kadında olduğunu tecrübe ettiklerini göstermektedir.

2. Soru: Afet esnasında kadına ilişkin unutamadığımız bir anı var mı? Sorusuna 12 katılımcı kadınların afet sonrası eşlerini ve çocuklarını kaybetmeleri durumunda enkazdan çıkarılan ya da vefat eden yakınlarına bağırışları, ağlayışları ve yüz ifadeleri olarak cevap vermiştir. Buna yönelik olarak katılımcıların paylaştıkları anılar şu şekildedir:

K9: İzmir depreminde annesi enkaz altında kalmış bir kadının çaresizliği hala aklıma gelir. Sürekli “ben ne yapacağım sensiz?” diyordu. Dul bir kadınmış annesi ile yalnız yaşıyorlarmış. Kimsesi de yok geliri de yok. O gün onu kimse sakinleştirememişti. Bize de unutulmaz bir anı bıraktı, aklıma geldikçe tüylerim diken diken olur.

K10: Kendisi kurtulmuş ama 2 çocuğu enkaz altında kalmış bir kadın vardı. Arama esnasındaki çaresizliği ve çocukları kurtarıldığındaki o yüz ifadesini unutamıyorum.

K14: Ayla bebeğin enkazdan çıkarıldığı zaman ben de oradaydım. Annesinin verdiği tepkiyi unutamıyorum, hepimiz için sarsıcı bir andı.

Katılımcıların verdiği yanıtlar afetde kadın, erkek, yaşlı ve çocuklara genellenilebilmektedir. Yaşanan bir kayıp sonucunda her birey ağlama, bağırma gibi duygu durumlarını gösterebilmektedir. Bu noktada 12 katılımcının bu soru kapsamında toplumsal cinsiyet eşitsizliğine yönelik bir tecrübesi gözlemlenmemiştir.

Afet ve kadına ilişkin unutamadığımız bir anımız var mı? sorusuna 3 kadın katılımcı “Kadına ilişkin unutamadığım bir anım yok.” cevabını vermiş, 2 katılımcı ise arama kurtarmada görev alan kadınları anlatmıştır:

K19: İran depreminde kadın kurtarmacılarımızın kahramanlıkları. Canla başla, hayatlarını riske atarak çalıştılar. Kadınların erkekler kadar gücü yok deriz ama o depremde gücün bir cinsiyeti yoktu.

K13: Geçtiğimiz yaz Antalya’da meydana gelen yangında ailesiyle tatile Antalya’ya gelen bir kadın çocuklarını memleketine geri gönderip bizimle beraber arama kurtarma faaliyetlerinde bulundu. Kızılay yeleklerini giydi ve oradaki itfaiye personeli, acil durum çalışanlarına ve Kızılay personeline yardım etti. Yangının saha gerisinde aynı yardımlarda bulundu.

Bu iki arama kurtarma personeli, tecrübelerine göre kadınların afetlerde sadece kurtarılan değil; kurtaran konumunda da olduğunu belirtmiştir. Kadınlardan beklenen biyolojik özellikleri ve kas yapıları gereği erkeklerden güçsüz olmalarıdır ki bu durum K19’un “kadınların erkekler kadar gücü yok deriz.” sözlerinde de görülmektedir. Fakat beklenenin aksini gerçekleştiren ve arama kurtarmada yardımcı olan kadınlar iki arama kurtarma personeli için unutamadıkları bir an olarak kalmıştır. Toplumsal cinsiyet eşitsizliği bu noktada kendisini göstermektedir. Çünkü bir erkek arama kurtarmada yelek giyip görev aldığı anda bu durum normal karşılanmaktadır.

Geriye kalan katılımcıların verdiği cevaplar ise kadınların afet süreçlerinde toplumsal cinsiyet rollerinden kaynaklı olarak dezavantajlı konumda olduklarını belirten nitelikte olmuştur.

K12: Selde bir kadının eşi arabayı bırakıp kaçtığı için iki çocuğuyla arabada kalmış. Çocuklarını kucaklamış dua ediyordu arabanın içinde. Kurtarıldığında evlatlarını öpüp koklayışını hatırlıyorum.

K16: Geçtiğimiz yaz Manavgat’taki yangında 40-50 yaşında bir ablanın hayvanları yanmak üzereydi. Eşi gelmeden gücü yetmeyeceğini, hayvanları kendisinin kurtaramayacağını söyledi. Biz kurtarmaya girdik ama ters tepkiyle karşılaştık hem korkup ağlıyor hem de eşi olmadan, habersiz böyle işe kalktığım için kızar bana diyordu. Ama can söz konusu olduğu için biz hayvanları oradan çıkardık.

Afet süreçlerinde kadınların tutumları onların toplumsal cinsiyet eşitsizliğine maruz kalıp kalmadıklarını bize gösterebilmektedir. Örneğin; K12’nin bahsettiği durumda erkek, iki çocuğunu ve karısını arabada bırakıp canını kurtarmaya çalışırken kadın çocuklarını bırakamamıştır. Normal şartlarda bu ailede erkek “Baba” kimliğinde, kadın ise “Anne” kimliğinde rol alırken afet sürecinde erkek yalnız bir birey; kadın ise anne kimliğinde kalmıştır. Toplumsal cinsiyet eşitsizliğinde kadından bağımsız düşünilemeyen anne kimliği bu örnekte kendisini göstermektedir. K16’da ise kadının arama kurtarma personeline yönelik olan sert tutumu eşinin ev içerisindeki hakimiyetini ve bu hakimiyetin onun bulunmadığı ortamlarda; hatta bir afet esnasında dahi geçerli olduğunu bize göstermektedir.

Yukarıdaki ifadelerden görüleceği üzere kadınlar afetlerden hem duygusal hem de fiziksel olarak olumsuz etkilenmekte,

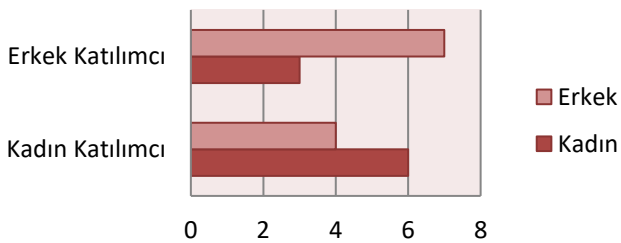
toplumsal cinsiyet rollerinden kaynaklı, afetlerden daha fazla etkilenmektedir. Literatürde bu konuya ilişkin birçok araştırma bulunmakta ve benzer sonuçlar vermektedir. Örneğin; Boz ve Şengün (2017)'e göre kadınlar toplumdaki cinsiyet rollerinden dolayı afetlerden daha fazla etkilenmektedirler. Çakmak vd. (2018)'na göre kadınların fiziksel özelliklerinin ve güçlerinin kültürel kısıtlamalar nedeniyle gelişmemesi, afetlerde hayatta kalma şanslarının erkeklere göre daha az olmasına neden olmaktadır. Bir diğer araştırmaya göre özellikle iklim değişikliği kaynaklı afetler karşısında kadınların hazırlıklı olması ve afetlere yanıtı toplumsal cinsiyet rolleri nedeniyle daha zor olmakta ve kadınlar afetlerden daha fazla etkilenmektedir (İnal ve Erbaydar, 2016).

Katılımcıların verdiği yanıtlarda eşinden izin almadan dışarıya çıkamayan, çocukları ile koşamayacağını bildiğinden çaresiz kalan ve kurtarılmayı bekleyen kadınlar toplumsal cinsiyet rollerinin afetlerde kadınlara olan etkisinin büyük örnekleridir. Fakat Çanakkale ilindeki sivil toplum kuruluşlarında görev alan arama kurtarma personelinin tecrübelerine dayanarak kadınlar sadece kurtarılması gereken değil; aynı zamanda kahraman olmaktadır. Katılımcıların tecrübelerinde örnek verdikleri arama kurtarmada görev alan kadın personel ve çocuğunu memleketine yollayıp Manavgat yangınının söndürülmesinde görev alan kadın, toplumsal cinsiyet rollerinin dışına çıkmış ve kadınların afet süreçlerinde geri planda kalması ve korunması gereken olmaları yönündeki algıları yıkmıştır.

3 kadın katılımcı, kadına ilişkin bir anısı olmadığını ifade etmiş; bu duruma kadınların yaşının genç olması ve sahada daha çok erkek personelin aktif olması sebep olarak gösterilebilmektedir.

3. Soru: Sizce bireylerin afet bilinçleri yeterli düzeyde mi? Deneyimlerinize dayanarak hangi cinsiyet daha çok afet bilincine sahip? Sorusuna katılımcıların 20'si de bireylerin afet bilinçlerinin yeterli olmadığını belirtmiştir. Katılımcıların 9'u kadınların; 11'i ise erkeklerin daha çok afet bilincine sahip olduğunu düşünmektedir.

Grafik 1. Katılımcılara Göre Afet Bilinci ve Cinsiyet İlişkisi



Grafik 1'e göre 10 erkek katılımcının 7'si hemcinslerinin daha çok afet bilincine sahip olduğunu düşünürken; 10 kadın katılımcının 6'sı kadınların daha çok afet bilincine sahip olduğunu düşünmektedir. Bireylerin cinsiyetlerine göre bu soruya verdiği yanıtlar şöyledir:

Kadın katılımcılar,

K3: Ülkemizde bireylerin yeterli düzeyde afet bilincine sahip olduğunu düşünmüyorum. Afet esnasında veya afet sonrasında yapılan bilinçsiz hareketler yüzünden yaralanma ve ölüm sayıları da artıyor. Kadınlar afet öncesi ve sonrasında yapılması gerekenlere daha çok dikkat ediyor, bu konuda daha çok araştırma yapıyor ve daha bilinçli davranıyor. Bu yüzden kadınların daha çok afet bilincine sahip olduklarını düşünüyorum.

K4: Herkes kulaktan dolma fikirlerle ilerlediği için yetersiz. Erkekler her şeyi yaparız, ederiz gözüyle baktığı için çok dikkatli olmadıklarını düşünüyorum. Kadınlar bu konuda daha tedirgin ve daha çok bilgi sahibi olmak isteyen kesimde. Kadınlar daha çok afet bilincine sahip; fakat afet anlarında bildiklerini uygulayamama gibi durumlar olabiliyor. Çünkü yoğun duygular yaşamaya yatkın, endişe yaşıyorlar.

K8: Afet bilinci yeterli değil. Ama kadınlar bu konuya daha hakim. Çünkü kadınlar özellikle de çocukları varsa çocuklarını koruyabilmek ve onlara da afet bilincini aşlamak için bu konuya daha özen gösteriyor.

Erkek katılımcılar,

K12: Toplumun afet bilinci yeterli düzeyde değil. Cinsiyet için konuşmam gerekirse de erkekler daha çok afet bilincine sahip diyebilirim. Bu da kadınların sahada daha geri planda kalmasından ve bizim daha çok sahada bulunmamızdan kaynaklanıyor diye düşünüyorum.

K13: Afet bilinci yeterli düzeyde değil. Net olarak erkek afet bilincine sahip diyebilirim. Gerek AFAD gerek Kızılay'ın yaptığı projelerde, eğitimlerde hem katılımcı sayısı hem de eğitmen sayısında erkek ön planda. Eğitimleri yerinde, zamanında almış erkekler. Türkiye'de kadınlar objektif bakacak olursak bir tık daha özgür değil. Kadınlarda saatlerde kısıtlama durumu var. Ha deyince bir kadın arama kurtarmaya çıkamaz. Ama erkekler öyle değil.

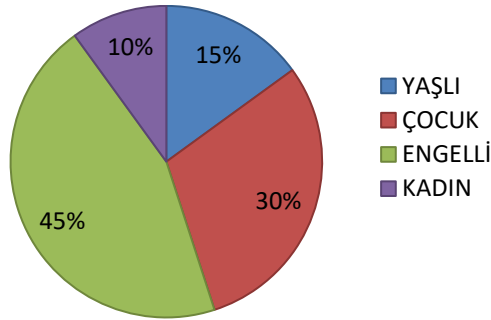
K14: Ne yazık ki toplumumuzda afet bilinci yok. Erkekler kadınlara göre daha çok afet bilincine sahip çünkü erkekler biraz daha mekanik konularla ilgileniyor afet önlemlerini almakta. Ama kadınlar biraz daha işin duygusal kısmını, çocukları buna hazırlamakla alakalı sorumluluklar alıyor.

Erkan ve ark (2011)'na göre bireylerin afet bilinçlerinin gelişmiş olması ve toplumun yerleşik bir afet kültürüne sahip olması, doğal afetlerden korunmayı sağlamaktadır. Günümüzde deprem, sel, yangın gibi doğal afetlerin arttığı ülkemizde de toplumdan beklenen yeterli afet bilincine sahip olmasıdır. Fakat yapılan araştırmada katılımcıların sorulara verdiği yanıtlara göre bireylerin afet bilinçleri yeterli değildir. Literatürde de benzer sonuçlara rastlanmıştır. İnal ve ark (2012)'na göre afet bilinci konusunda bireyler yetersiz olmakta; bu nedenle bireylere bu konuya dair eğitimler verilmeli, çalışmalar yapılmalıdır. Hangi cinsiyetin daha çok afet bilincine sahip olduğu net bir sonuca ulaşamamıştır. Kadın katılımcılar daha tedbirli, araştırmacı olması gerekçesi ile kadınların bilinçli olduğunu

savunurken; erkek katılımcılar sahada aktif rol sergilemesi, mekanik ve istatistiksel konularla ilgilenmesi gerekçesi ile hemcinslerinin bilinçli olduğunu ileri sürmektedir. Literatürde ise doğrudan kadın ve erkeklerin afet bilinci üzerine yapılan bir çalışmaya rastlanmamıştır.

4. Soru: Arama kurtarma ekibi deneyimlerinize dayanarak sizce kimler daha dezavantajlı gruptadır?

Grafik 2. Katılımcıların Dezavantajlı Bulduğu Gruplar



Tablo 2. Cinsiyetlere Göre Katılımcıların Dezavantajlı Bulduğu Gruplar

Kadın	Dezavantajlı Bulduğu Grup	Erkek	Dezavantajlı Bulduğu Grup
K1	Yaşlı	K11	Çocuk
K2	Çocuk	K12	Çocuk
K3	Çocuk	K13	Engelli
K4	Engelli	K14	Kadın
K5	Engelli	K15	Kadın
K6	Engelli	K16	Çocuk
K7	Engelli	K17	Engelli
K8	Yaşlı	K18	Çocuk
K9	Engelli	K19	Yaşlı
K10	Engelli	K20	Engelli

20 katılımcıdan 2'si kadınları, 9'u engelli bireyleri, 6'sı çocukları ve 3'ü ise yaşlıları dezavantajlı grup olarak gördüğünü belirtmiştir.

Dezavantajlı olarak kadınları gören katılımcıların bu soruya yönelik görüşleri şu şekildedir:

K14: Depremde erkekler dışarda olduğu için enkazdan daha çok kadın çıkarıyoruz. Bu açıdan kadın dezavantajlı. Fiziksel direnci yüksek olan avantajlı oluyor. Sel ve deprem söz konusuysa kadınlar yine dezavantajlı.

K15: Kadınlar daha dezavantajlı durumda. Kadınlar erkeklere göre daha güçsüz olduğu için daha dezavantajlı oluyor. Erkekler askerliğini yapmışsa daha tecrübeli olabiliyor.

Toplumun bazı kesimleri afetlerden daha fazla etkilenmektedir. Bu kesimler alanyazında "dezavantajlı grup" kavramıyla tanımlanmaktadır. Kadınlar da afetlerde kolay incinebilirlikleri yönünden dezavantajlı grup içerisinde bulunmaktadır (Akkaş ve Babahanoğlu, 2021). Araştırmada kadınların dezavantajlı konumda olduğunu

düşünen katılımcılar, kadınların daha çok evde konumlanmasından dolayı depremden kaçma ihtimallerinin düşük olması ve enkazı kaldırıp arama kurtarma personeline varlığını belli edecek bir işaret verecek güçte olmaması gerekçelerine dayanmaktadırlar. Katılımcılara göre kadınlar fiziksel kuvvet olarak erkeklerden güçsüz oldukları için afetlerde daha dezavantajlı konumda olmaktadır. Bu sonuç literatürde de benzer sonuçlar vermektedir. Çakmak, Ocaktan ve Akdur (2018)'a göre afetlerde kadınların erkeklerden fiziksel olarak daha güçsüz olmalarının yanında toplumsal cinsiyet rolleri nedeniyle bu özelliklerini geliştirmeleri kısıtlandığı için de kadınlar afetlerde daha dezavantajlı konumda olmaktadır.

Dezavantajlı olarak engelli bireyleri gören katılımcıların bu soruya yönelik görüşleri şu şekildedir:

K5: Kesinlikle engelliler. Verdiğimiz uyarı mekanizmalarını göremeyebiliyorlar ya da duyamıyorlar. Konuşamayan bireyler ses veremiyor; fakat biz ses kulak veriyoruz. Bu nedenle yeri tespit edilemiyor.

K7: Engelliler. İşitme engeli olduğu için yapılan anonsları duyamayan, enkaz altındaysa ve ışık tutuyorsak o ışığı göremeyen, yerini bağırabilen, ses veremeyen bireyler çıkarılıyor enkaz altından

K13: Engelliler. Kimi dilsiz, kimi sağır, kimi kör. Bu sebeplerden dolayı arama kurtarma esnasında verilen gerek görsel uyarıları, ışıkları, gerek düdüklü sesleri, gerek matkap seslerini duyarak geri tepki veremeyebilirler. Dili yoktur geri tepki veremez. Tek sağlam yeri ayağıdır, ama enkaz altında olduğu için ayağını kıpırdatamaz, yerini haberdar edemez.

Katılımcılar afet süreçlerinde engelli bireylerin gerek yerlerini belli etmelerinin zor olması gerek hareketlerinin kısıtlı olması nedeniyle daha dezavantajlı grupta olduklarını ifade etmektedir. Literatürde de doğal afet süreçlerinde engelliler ayrı bir konumda tutulmuş, bir afet durumunda engelli bireylerin korunacak yer bulmasının sağlıklı bireylere göre daha zor olmasından kaynaklı olarak afete hazırlık planlarında engelliler için ayrı planlar öngörülmüştür (Tonak ve Kitiş, 2020).

Dezavantajlı olarak yaşlı bireyleri gören katılımcıların bu soruya yönelik görüşleri şu şekildedir:

K1: Yaşlılar. Kalkıp yürüyemiyorlar ki bir afet esnasında kaçabilirler. Bir afet olduğunda bu sel de olsa deprem de olsa yaşlılar hareket edemediklerinden daha dezavantajlı olabiliyor.

K8: Yaşlılar çok daha dezavantajlı grupta olabiliyorlar. Çünkü bazı yaşlılar yatağa bağlı oluyor ya da yeterince hızlı hareket edemiyor. Bu da onların afetten daha çok etkilenmesine sebep oluyor.

Araştırmaya katılan 3 katılımcı, afetlerde dezavantajlı grup olarak yaşlı bireyleri göstermiştir. Yaşlıların yavaş hareket ediyor olması onların sel, deprem, yangın gibi afetlerden hızlıca kaçmasını engellemekte, bu durum onları afet

anlarında dezavantajlı konuma getirmektedir. Afet sonrası süreçte de bakıma ihtiyaçları olduğundan zorluk yaşamaktadırlar.

Dezavantajlı olarak çocukları gören katılımcıların bu soruya yönelik görüşleri şu şekildedir:

K2: *Çocuklar. Daha çok küçük yaşta afet travması yaşıyorlar ya da fizyolojik bir zarar gördüklerinde bu hayatlarının geri kalanını etkileyebiliyor. Bir yetişkin bireye göre daha uzun yıllar bu engelle yaşıyorlar. Ailelerini kaybedenler oluyor daha hayatı yeni öğrenirken hayatın acı gerçeğiyle yani tabiri caizse ölümlerle yüzleşiyorlar.*

K3: *Çocuklar daha dezavantajlı gruplardır; çünkü çoğu aile çocuklarına afet hakkında, afet esnası ve afet sonrasında yapılması gerekenler hakkında yeterince bilgilendirme yapmıyor. Bu durumda bilinçsiz korku yaşayan çocuk daha dezavantajlı oluyor.*

Araştırmaya katılan 20 katılımcının 6'sı çocukları dezavantajlı grupta görmektedir. Erken yaşta travma atlatmaları ya da hayatlarının geri kalanını etkileyebilecek fiziksel zarar görme ihtimalleri, ebeveynlerini kaybetme durumları nedeniyle çocuklar da afetlerde dezavantajlı olarak görülmektedir.

Katılımcıların bu soruya verdiği yanıtlara göre afet süreçlerinde en çok dezavantajlı olan grup engelli bireylerdir. Katılımcıların hiçbiri soruya erkek yanıtı vermemiştir. Dezavantajlı gruplar, verilen yanıtlara göre; engelliler, çocuklar, yaşlılar ve kadınlar olmak üzere sıralanmaktadır. Tablo 2.'de katılımcıların cinsiyetlerine göre dezavantajlı bulunduğu gruplar verilmiş, kadın katılımcılar afet süreçlerinde dezavantajlı olarak daha çok engelli bireyleri görürken; erkek katılımcılar çocukları görmektedir.

5. Soru: Arama kurtarmaya yönelik aldığınız eğitimlerde kadın ve çocuklara ilişkin ayrı bir bilgilendirme alıyor musunuz?

Bu soruya katılımcıların tümü kadın ve çocuklara ilişkin ayrı bir bilgilendirme almadığını belirtmiştir. Katılımcıların bu soruya yönelik görüşleri şu şekildedir:

K6: *Hayır, ayrı bir bilgilendirme almadım.*

K7: *Kadın ve çocuklara önem veriyoruz; fakat eğitimde gözle görünür profesyonel bir çalışma yok.*

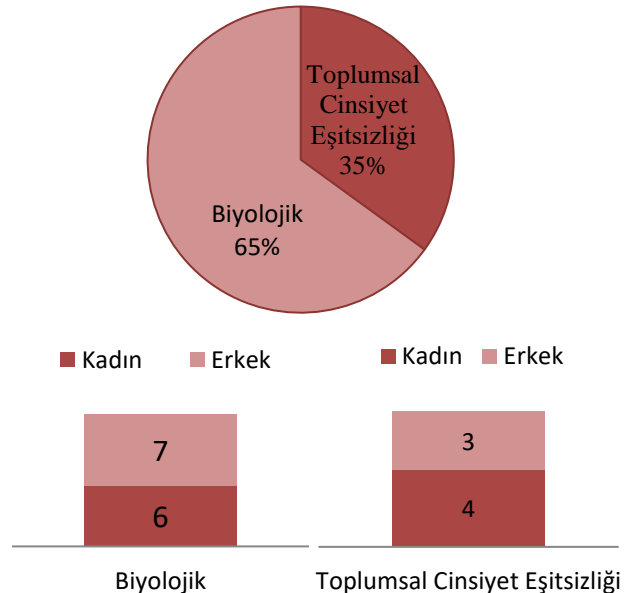
K14: *Hayır kadın ve çocuk kazazedeye karşı bir eğitim almıyoruz. Çocuklara ilişkin bazı bilgiler veriliyor afet bölgesine göre. Ya da kadınla alakalı bazı kültürel durumlardan dolayı uyarı alıyoruz. Örneğin; Elazığ'da bir enkazda adam karısını çıkarmamıza izin vermedi. Dokunamazsınız benim karıma dedi. Dolayısıyla içeriye kadın arama kurtarmacının girip kurtarması söz konusu oldu.*

K18: *Mahremiyet nedeniyle çocuklara daha dikkatli davranılması gerektiği konusunda uyarılıyor; fakat özel olarak eğitim almıyoruz.*

Doğal afetlerden olabildiğince az zarar görmek isteyen bir toplumun afet eğitimi de bu amaca yönelik, toplumun her kesimini düşünerek verilmeli, dezavantajlı gruplar için farklı planlar uygulanmalıdır. Işık ve ark (2012)'na göre afet eğitimlerinde kadın ve erkeklerin homojen gruplar olmadığı, iki cinsiyetin yaş, eğitim, etnik köken itibarıyla farklı insanlardan oluştuğu unutulmamalı ve buna uygun planlamalar amaçlanmalıdır. Demirci ve Avcu (2021)'ya göre de afet eğitimi toplumun afete karşı dirençli olmasında en büyük faktörlerden biridir. Ev gibi kapalı alanlarda bulunan kadınlara yönelik erken uyarı uygulamaları geliştirilmeli, tatbikat ve tahliye eğitimleri verilmelidir (Okay ve İlkaracan, 2018). Bu eğitimlerin kadınlara verilmesi ve kadınları göz önüne alarak planlanması afet dirençliliğini arttıran unsurlardandır. Fakat bu araştırmamızda katılımcıların verdiği bilgilere dayanarak afet bilincinin yeterli düzeyde olmadığı tespit edilmiştir. Birtakım kültürel durumlar nedeniyle cinsiyet bazında uyarılar verilmekte; eğitim içeriğinde ise homojenlik gözlenmektedir. Bu durum afet eğitimlerinde kadın ve çocuklara ilişkin bilgilendirmenin eksik kaldığını göstermektedir.

6. Soru: Sizce kadınlar erkeklere göre afet durumlarında dezavantajlı mı? Neden? Sorusuna 20 katılımcının tümü "Evet" yanıtı vermiştir. Kadınların afetlerde dezavantajlı olmasında katılımcıların %35'i toplumsal cinsiyet eşitsizliğini neden olarak görürken; %65'i biyolojik özellikleri neden olarak görmektedir.

Grafik 3. Katılımcıların Kadınların Afetlerde Dezavantajlı Olmasına Yönelik Verdiği Cevapların Dağılımı



Grafiğe göre 20 katılımcının 13'ü kadınların afetlerde dezavantajlı olma nedenlerini biyolojik faktörlere bağlamakta; yalnız 7 katılımcı toplumsal cinsiyet eşitsizliğini neden olarak görmektedir. Katılımcıların soruya verdiği yanıtlar şu şekildedir:

Biyolojik olarak dezavantajlı olmalarına yönelik cevaplar;

K12: *Dezavantajlıdır. Erkekler kadınlara göre biyolojik yapılarından dolayı daha güçlüdür. Afet sırasında bazı durumlarda erkeklerin kurtulma durumu daha fazladır.*

K14: *Fiziksel dirençlerinin erkeklere göre daha düşük olmasından kaynaklı dezavantajlılar. Bu istisnaları da barındırır; fakat genel olarak baktığımızda kadınlar daha az direnç gösteriyor.*

Toplumsal cinsiyet eşitsizliğine yönelik cevaplar;

K2: *Dezavantajlı. Bir sel anında erkek kendine kaçacak, zıplayacak, atlayacak yer buluyor ama kadın afallıyor, nereye gideceğini bilemiyor. Bu biraz da kadınların pasif yetiştirilmesinden kaynaklanıyor.*

K4: *Evet dezavantajlı. Çünkü erkek o an ailesine bakmadığını düşünüyor. Kadın hem erkeğin psikolojik açıdan çökmüşlüğüne kaldırmaya çalışıyor hem çocuğunu normal hayata döndürmeye çalışıyor hem de bir yandan ev işlerini götürmeye çalışıyor. Psikolojik olarak kendine bile odaklanamıyor. Afetlerde toplumsal cinsiyet çok fazla.*

Literatürde de benzer sonuçlara rastlanmış; kadınlar afet süreçlerinde erkeklerden daha fazla etkilenen grupta olmuşlardır. Toplumsal roller, biyolojik yapı, kültürel normlar kadınların afetlerden daha olumsuz etkilenmesine neden olmaktadır. Yalçın (2020)'a göre deprem gibi afetlerde kadınlar anne kimliği ile hareket ettiği için çocuklarının zarar görmesini engellemek amacıyla onların üzerine kapanmakta; yukarıdan devrilen eşyalar ya da yıkılan duvarlar ilk olarak kadına temas etmektedir. Bu da kadının daha ciddi oranda yara almasına neden olmaktadır. Afet sonrası süreçte de benzer şekilde kadınlar etkilenmekte; çocuk bakımı, yemek, güvenli bir alan bulma sorumluluğunu kadın üstlenmektedir.

7. Soru: Yapılan araştırmalar afet sonrasında kadınların şiddet, taciz, tecavüz durumlarıyla karşılaştığını göstermektedir. Siz bu konuya ilişkin ne düşünüyorsunuz? Sorusuna katılımcılar bu tip durumlarla karşılaşmadıklarını; fakat duyduklarını belirtmektedir. Katılımcıların görüşleri şu şekildedir:

K6: *Aile için birçok konuda sorumluluğun kadında olduğu düşünüldüğü için eşleri afet sonrası kadınlara fiziksel ve psikolojik şiddet uygulayabiliyor. Buna örnek olarak afet esnasında ya da sonrasında çocuklarla ilgili herhangi bir olumsuzluk verilebilir. Ya da maddi kayba uğrayan bazı erkekler sınırlarını eşlerinden çıkarabiliyor. Afet sonrasında bu tip durumlarla karşılaşsam da duyuyoruz.*

K14: *Körfez depremi gibi ulusal büyük afetler söz konusu olduğu zaman emniyet koşullarının ihlal edildiği noktalar olunca evet bu tip şeylerin yaşanması olağanlaşıyor. Çünkü*

denetleyecek mekanizma ortadan kalkıyor. Ben görmedim fakat hepimizin duyduğu, bildiği şeyler bunlar.

K18: *Şahit olmadım; fakat duydum. Toplanma alanları, çadırlar kadınlar için güvenilir bir ortam sağlamıyor. Hele ki yalnız yaşayan bir kadınsa erkekler bunu kullanmaya çalışıyor.*

K20: *Bazı örnekler var. Afet durumlarında kadınlar evsiz barksız kalıyor. Her insanı tanıyamazsın orada ortak alanda yaşıyorlar. Toplu alanlarda kimin sapık olduğunu bilemiyorsun kötü niyetli insanlar için bu bir fırsat olabiliyor.*

Katılımcıların verdiği yanıtlara göre erkekler yaşadıkları afet travmasını kadınlardan çıkarmakta ve yaşanan olaylardan kadınları sorumlu tutmaktadır. Bu durum şiddet olgusunu doğurmaktadır.

Afet süreçlerinde kadınların gücünün tükenmesi, yorulması, geçirdiği psikolojik ve fizyolojik rahatsızlıklar, onları karşı koyamaz hale getirmekte; erkekler kadınların bu durumundan yararlanmak istemektedir. Katılımcılar taciz, tecavüz gibi durumlarla karşılaşmasa da verdikleri bilgiler literatürdeki ile benzer sonuçlar göstermektedir. Demirci ve Avcu (2021)'ya göre şiddet, taciz, tecavüz, hakaret gibi suç teşkil eden davranışların toplumsal davranış kalıplarının meşrulaştırılmasıyla normalleşmektedir. Bu tür suç teşkil eden davranışlar afet süreçlerinde gözlenmektedir. Yapılan araştırmalar Güney Florida'daki Andrew Kasırgasından sonra aile içi şiddet vakalarında %50 oranında bir artış meydana geldiğini göstermektedir (Gearhart, 2017). 2010 yılında Yeni Zelanda'da yaşanan Canterbury depreminden sonra Yeni Zelanda Polisi aile içi şiddetin %53 oranla arttığını kayıtlara geçmiştir. ABD'deki araştırmacılar Katrina Kasırgası'ndan sonra kadınların uğradığı fiziksel şiddette %98'lik bir artış belgelemiştir. Bunlara benzer yapılan araştırmalar sonucunda araştırmacılar ulusal ölçekli afetlerden sonra kadınlara yönelik şiddetin arttığı sonucuna varmışlardır. (Schumacher ve ark 2010).

6. Araştırmanın Sınırlılıkları

Çanakkale'de sivil toplum kuruluşlarındaki gönüllülerin ortalama 20 yaş civarında olmasından kaynaklı afet süreçlerinde arama kurtarmada tecrübeli olan gönüllülerin bulunmasında zorluk yaşanmıştır. Bunun yanında gönüllülerin deneyim kazandıktan sonra mezun olup memleketine dönme ve başka şehire atanma gibi durumlarından dolayı da deneyimli bireylere ulaşmakta zorlanılmıştır. Sivil toplum kuruluşlarında bulunan gönüllü bireyler günlük hayatlarında çalıştıkları ya da öğrenci oldukları için mesai saatleri dışında görüşülmüş; her katılımcının müsaitlik durumu gözetilerek, yorgun olmamalarına dikkat edilerek görüşmeler gerçekleştirildiği için araştırmanın süresi uzamıştır. Bazı sivil toplum kuruluşlarının ofislerinin hazırlık aşamasında olmasından kaynaklı gönüllülere ulaşmakta zorluk yaşanmıştır.

Araştırma Türkiye'nin sadece bir bölgesinde yapıldığı için dar bir evrene sahiptir ve bulguları tüm Türkiye'ye

genellenemez. Araştırma Çanakkale ilindeki STK'larda görev alan 20 arama kurtarma personelinin algısını ölçtüğünden Çanakkale ilindeki tüm arama kurtarma personellerini temsil etmemektedir.

Afet süreçlerinde genellikle erkek gönüllülerin sahada aktif olması; görüşme esnasında yöneltilen "Afetlerde kadına ilişkin unutamadığınız bir anı var mı?" sorusunda kadın katılımcıların biraz daha geri planda kalmasına neden olmuştur. Bu soruya verilen yanıtlarda afetin tüm bireyler için yıkıcı etkisi olmasından kaynaklı olarak katılımcıların çoğu, tüm bireyler için geçerli olabilecek "Ağlama, bağırma, çaresizlik" gibi afet anındaki duygu durumlarından bahsetmiştir. Verilen yanıtlar bu soruda STK'larda görev alan 12 arama kurtarma personelinin afet süreçlerinde kadınlara yönelik yapılan toplumsal cinsiyet eşitsizliği ile ilgili deneyimlerinden faydalanılamamasına neden olmuştur. "Arama kurtarma ekibi deneyimlerinize dayanarak sizce kimler daha dezavantajlı gruptadır?" sorusuna katılımcıların yalnızca 2'sinin "kadın" yanıtı vermesi de arama kurtarma personelinin kadına yönelik toplumsal cinsiyet eşitsizliği ile ilgili deneyimlerinin öğrenilmesini sınırlandırmıştır. Fakat bu soruya hiç "erkek" yanıtının verilmemesi katılımcıların kadının erkeklerden daha dezavantajlı olduğu yönündeki algısını ortaya çıkarmaktadır.

7. Tartışma ve Öneriler

Araştırma; sivil toplum kuruluşlarında çalışan ve afet süreçlerinde arama kurtarma faaliyetleri esnasında görev alan arama kurtarma personelinin afetlerde kadınlara yönelik tecrübelerini öğrenmeyi, bunu toplumsal cinsiyet boyutunda görmeyi amaçlamaktadır. Araştırma, elde edilen bulguları tüm Türkiye'ye uygulamayı amaçlamamaktadır. Aksine araştırmanın başlığında geçen "Çanakkale İli Örneği" ifadesinden kasıt Çanakkale ilindeki arama kurtarma personellerinin araştırma konusu olacağıdır. Bu amaç için yalnızca o ilde bulunan 20 arama kurtarma personeli ile görüşme gerçekleştirilmiş; katılımcıların bu konu hakkındaki algıları gözlemlenmiş ve tecrübeleri öğrenilmiştir.

Araştırmada vurgulanan dezavantaj kavramı kadınların arama kurtarma esnasında öncelik hakkına sahip olmaması ya da ihmal edilmesinde değildir. Kadınların toplumun onlara dayattığı toplumsal cinsiyet rolleri nedeniyle afet süreçlerinde dezavantajlı olması ve afetleri daha ağır atlatmasıdır. Araştırma süresince bu konu literatürdeki örnekler ile desteklenmiş, kadınların afet süreçlerini daha ağır atlattığı ve dezavantajlı gruplar içerisinde yer aldığı belirtilmiştir. Araştırmada görüşme gerçekleştirilen 20 katılımcının tamamı ise kadınların afet süreçlerinde dezavantajlı olduğunu kabul etmiş ve 7 katılımcı bu dezavantajın toplumsal cinsiyet eşitsizliğinden kaynaklandığını ifade etmiştir. Kadınların enkaz altında kalması, selden kaçamaması bir şans veya şanssızlık değildir. Kadınların bu tür afetlerden kurtulması için gereken fiziki güce sahip olmaları, hızlı koşma,

tırmanabilme gibi spor yeteneklerini geliştirebilmeleri, afet eğitimi almaları ve afet bilincine sahip olmaları gerekmektedir. Fakat toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin baskın olduğu toplumlarda kız çocukları okula gönderilmezken afet eğitimi alma ihtimalleri pek olası değildir. Örneğin; TÜİK (2021) verilerine göre Türkiye'de 1.813.671 kişi okuma yazma bilmemekte ve bunların arasından 241.691 kişi erkek iken; 1.571.980 kişi kadındır. İki cinsiyetin okuma yazma oranı arasında ciddi bir fark olduğu tespit edilmektedir. Koç (2013)'e göre afetlerle mücadelede bireylerin eğitim seviyeleri çok önemlidir. Bireylerin doğal afetlere yönelik aldığı eğitim ve bilgi seviyeleri arttıkça doğal afetlerin meydana getirdiği maddi ve manevi zarar azalmakta, bireylerin olası bir afet için yaptıkları hazırlık ve afete yönelik tutumları değişmektedir. Bu ve buna benzer yapılan araştırmalarda eğitim eksikliğinin afet süreçlerinde kırılabilirliği arttırdığı gözlemlenmiştir (Demirci ve Avcu, 2021; Ergünay, 2009). Türkiye'deki okuma yazma bilmeyenlerin oranı erkeklerle göre büyük bir farkla kadınlarda daha fazla olduğuna göre kadınların afet süreçlerinde erkeklerden daha riskli ve dezavantajlı konumda olduğu görülmektedir.

Araştırmanın bir diğer amacı kadınların toplumsal cinsiyet rolleri nedeniyle afetlerden daha çok etkilenmesine yönelik çözüm önerileri getirmektir.

Kadınların afetlerden daha az etkilenmesine yönelik çözüm önerileri:

Kadınların Karar Alma Mekanizmalarına Katılımı: Kadınların karar alma mekanizmalarına katılımı toplumda sorun teşkil eden birçok durumun çözülmesinde etkilidir. Bu nedenle kadınların afet süreçlerinden daha az etkilenmesi, kadınların karar alma süreçlerinde söz hakkına sahip olması ile gerçekleşmektedir. Kadınlar toplumun bir parçası olduğu müddetçe toplumu ilgilendiren her konuda söz hakkına sahip olmalıdır. Bireyler kendi cinslerinin ihtiyaçlarını daha öngörülebilir olduğu için afet süreçlerinden olumsuz etkilenen kadınların anlaşılması da ancak karar alma mekanizmalarında bulunan kadınlar aracılığıyla olacaktır. Ateş ve ark (2018)'na göre kadınların kamusal alanda daha görünür, aktif bir rol sergilemesi; afetlerden kaynaklı sorunların tespit edilmesi ve bu sorunlara yönelik çözüm önerilerinin getirilmesini sağlayacaktır. Odaba (2010)'ya göre nitelikli bir afet yönetimi, sosyal sorunlara karşı yüksek hassasiyetleri olan ve sosyal sermayeye sahip kadınların afet yönetimine katılımları ile gerçekleştirilecektir. Kadınların sosyal, siyasal ve ekonomik kararlara katılımı, erkeklerle eşit haklara sahip olması afet süreçlerinin en az zararla atlatılmasında mihenk taşıdır (Sancar, 2018). Türkiye'nin de katıldığı Sendai Afet Risk Azaltma Çerçevesi (2015-2030) kapsamında alınan kararlarda, toplumun zarargörebilirliğinin en aza indirilmesi, afet yönetimi süreçlerinin her aşamasında öncelikle kadınların katılımının artırılması hedeflenmiştir. (UNISDR, 2015'ten akt. Okay ve İlkaracan, 2018: 2).

Afet ve Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği Eğitimi: Bireylerin yeterli afet bilincine sahip olması ve afet süreçlerinden

olumsuz etkilenmemesi eğitimle sağlanmaktadır. Bireylere afet bilincinin aşılması için daha çocuk yaşlardan itibaren eğitim vermeye başlanmalı, ilkokul ve ortaokul ders programlarında afet eğitimi dersi bulunmalı ve herhangi bir cinsiyet ayrımı yapılmadan yetişkin kadın ve erkeklere zorunlu afet eğitimi verilmelidir. Çocuklara verilen afet eğitiminin toplumun afetlerden daha az etkilenmesini sağladığı yapılan araştırmalar sonucunda tespit edilmiştir. Cole ve Murphy (2014)'e göre Kanada'da afetlerden olumsuz etkilenmenin en büyük nedenlerinden biri halkın eğitimlere ilgisiz kalması, eğitimlerin çok boyutlu verilmemesi ve eğitimcilerin yangın alanında yoğunlaşmasından kaynaklı diğer afetler hakkında yeterli bilince ulaşamamasıdır. Afet risk düzeyi yüksek olan Japonya afet bilincinin toplumda yerleşmesini çocuklar ile sağlamış; risk azaltma önlemlerinin çocuklar ile bağlantılı olduğu tespit edilmiştir. Japonya'da yapılan tsunami tahliye planları dikkate alınmakta ve bu planda ilkokul çocukları ve aileleri için tsunami afet eğitimi yapılmaktadır. Eğitimin öncelikli amacı tsunami tahliyesi için bir aile planının teşvik edilmesidir. İlk başta çocuklar ve aileler nasıl güvenli bir tsunami tahliyesi olacağını öğrenmekte ve daha sonra evlerinin yakınında güvenli tsunami tahliye yerleri aramaktadırlar. Eğitimin son aşamasında ise bir tsunami tahliye haritası oluşturup bu haritaya dayalı olarak aile tahliye planı geliştirilmektedir. Bu program aracılığıyla çocuklar ve aileler tsunami hakkında yeterli bilgiye sahip olmakla kalmayıp güvenli tsunami tahliyesinin nasıl olacağını da öğrenmektedirler. Afet sonrası yapılan araştırmalarda alınan bu eğitim ile bireylerin aldıkları zararın azaldığı tespit edilmiştir (Katada ve Kanai, 2008).

Eğitim sadece afet bilinci, fiziksel direnç üzerine değil; toplumsal cinsiyet eşitsizliği üzerine de olmalıdır. Yapılan araştırmalar kadınların afetlerden olumsuz etkilenmesinin en önemli nedenlerinden birinin toplumsal cinsiyet eşitsizliği olduğunu göstermektedir (Biehl ve Aslan, 2021; CDP, 2021; Yalçın, 2020; Özbayram, 2018). Bireyler bu eşitsizliğe maruz kaldıklarını bilmeden hayatlarını devam ettirmekte ve normalleştirdikleri durum onların doğal afetlerin yıkıcı etkilerini daha ağır yaşamasına neden olmaktadır. Toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin bilinmesi ve toplumsal cinsiyet eşitliği bilincinin oluşması için liselerden itibaren bu konu ders olarak verilmeli, kız ve erkek çocuklar bu eğitimi alarak yetiştirilmelidir. Çocuklar bilgilerini çevreye aktarmaya hevesli ve bilgi paylaşımı odaklı olduğu için kadınlara yönelik toplumsal cinsiyet rollerinin yıkılmasında etkin rol almaktadırlar.

Kadınları Sportif Faaliyetlere Yönlendirme: Geleneksel toplumlarda kadınlar kendi başına karar verememekte; ev dışında bulunmadığı için sportif faaliyetlerden uzak kalmaktadır. Yüzme, tırmanma, hızlı koşma gibi sportif becerilerin eksikliği de kadınları afet süreçlerinde dezavantajlı konuma getirmektedir. Boz ve Şengün (2017)'e göre kadınların yüzme ve ağaca tırmanma becerisinin erkeklerle göre daha az gelişmiş olması; kadınları afetlerde erkeklerden daha riskli konuma getirmektedir. Bu durumun önüne geçmek amacıyla her ilde özellikle kadınların

gidebileceği spor merkezleri kurulmalı; geleneksel toplumlarda erkeklerle bir araya getirilmeyen kadınların durumu gözetilerek kadınlara ait bir spor ortamı oluşturulmalıdır. Devlet zorunlu "Afet Riski Azaltma ve Fiziksel Direnci Sağlama" eğitimi verilmelidir. Bu eğitim içerisinde kadınların tırmanma, koşma, yüzme gibi yeteneklerinin gelişeceği parkurlar bulunmalı; her afet için ayrı bir fiziksel direnci sağlama planı tasarlanmalıdır. Toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin yoğun olduğu bölgelerde evden dışarı çıkmayan kadınlar için ise bu plan okullara taşınmalı çocukların afet eğitiminin ebeveynleri ile verileceği bildirilmelidir.

Afet Sonrası Üreme Sağlığı Hizmeti: Afetlerden en çok etkilenen gruplardan biri de hamile kadınlardır. Afet sonrası fiziksel ve ruhsal sağlık problemleri yaşayan, yoğun stres faktörleri altında olan hamile kadınlar düşük riskini taşımaktadır. Özellikle kadınların erkek doktorlar tarafından muayene edilmesine karşı olan toplumsal cinsiyet rollerinin baskın olduğu toplumlarda, afet sonrası kadınlar erkek doktorlara gitmeye çekinmekte, bu durum sağlık sorunlarının artmasına neden olmaktadır. (Okay ve İlkaracan, 2018). Bu durumun önüne geçebilmek amacıyla her afetde hamile kadının sağlık kontrolü yapılmalı; bir süre psikososyal destek görmesi sağlanmalıdır. Önceden tasarlanmış, afet sürecinde görevlendirilecek gönüllü sağlık personeli çelgesi oluşturulmalıdır. 2010 Haiti Depreminde kadınların sağlık ve doğum kontrol hizmetlerine erişiminin kısıtlılığı, düşük riskini ortaya çıkarmıştır. Bu durum afet süreçlerinde kadınların fiziksel zarar görülebilirliklerini göstermektedir (Gündüz, 2022).

Toplanma Alanlarının Aile Yapısına Göre Planlanması ve Yeterli Güvenlik Önlemleri: Afet sonrası kaos durumunda, kurulu düzendeki aile ya da mahalle parçalandığında, var olan toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri yüzeye çıkmakta ve zaten savunmasız olanlar yüksek risk gruplarına girmektedir. Mavi Kalem Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği tarafından düzenlenen Afet ve Acil Durumlarda Kadın Çalıştayı (2016)'nda Kadınların bu yüksek risk grubuna düşmesine sebep olan faktörlerden bazıları: Kadının hareket kabiliyetine getirilen kısıtlamalar, ayrımcılık; fiziksel, psikolojik ya da cinsel şiddet; doğum ve hamilelik ile ilgili faktörler; okuma-yazma oranının ve eğitim düzeyinin düşük olması; aile içindeki yaşlı, küçük ya da hasta bireylerin bakımından sorumlu olmaktır. Toplanma alanları yalnız yaşayan kadınlar, yalnız yaşayan erkekler ve aileler olarak üçe ayrılmalıdır. Karma toplanma alanlarında kadınların afet süreçlerinde yaşadığı psikolojik ve fizyolojik rahatsızlıklar nedeniyle güçsüz konuma gelmeleri, erkeklerin bundan yararlanmaya çalışmalarına neden olmaktadır. Yalnız yaşayan kadınların bir şiddet, taciz, tecavüz durumuna maruz kalmamaları amacıyla çadırların ve tuvaletlerin güvenlik önlemleri yeterli olmalıdır. Aynı şekilde aile için olan toplanma alanlarının da güvenlik önlemleri yeterli olmalı; aile içi şiddet vakalarının önüne geçilmeye çalışılmalıdır. Afet sonucunda maddi kayba uğramak, bireyin yakınlarından birini kaybetmesi, sosyal ilişkilerde kısıtlanmak, bireylerin aile içi ilişkilerini büyük

oranda etkilemektedir.

8. Sonuç

Türkiye’de kadınların doğdukları andan itibaren erkeklere göre daha dezavantajlı olduğu ve bunun birçok alanda kendisini gösterdiği görülmüştür (Özaydınlık, 2014). Kadınların dezavantajlı olduğu bu alanlardan biri de afetlerdir. Türkiye, bir deprem ülkesi olması ve deprem, sel gibi felaketler sonucu büyük can ve mal kayıpları yaşaması bakımından afet araştırmaları için önemlidir (Kadıoğlu ve Uncu, 2018). Bu nedenle araştırma kadın ve afet kavramlarını ele almış; bunu toplumsal cinsiyet eşitsizliği bağlamında incelemeyi amaç edinmiştir. Bu amaç için afet süreçlerinde arama kurtarmada görev alan ve afetzedelerin durumlarına doğrudan şahit olan arama kurtarma personeli ile görüşme yapılmıştır. Çanakkale ilindeki STK’larda görev alan bu 20 arama kurtarma personelinin afet süreçlerinde kadınlara yönelik toplumsal cinsiyet eşitsizliği algıları incelenmiştir; fakat bulgular tüm Türkiye’ye genellenememektedir. Araştırma afet öncesi verilen afet eğitimlerini, afet anlarını ve afet sonrası ele almaktadır. Kadınların toplumsal cinsiyet rolleri nedeniyle eğitimden yoksun kılması ve afet eğitimi alamaması, afet anlarında afet bilinci olmamasından kaynaklı riskli konumda olması, afet sonrası süreçte aile bakımının sorumluluğunun üstünde olması ve dulluk, yalnızlık gibi durumlarda erkekler tarafından zayıflığından faydalanılmak istenmesi gibi konular incelenmiş; bu konular arama kurtarma personelinin tecrübeleri ile ele alınmıştır.

Yapılan araştırmada verilen cevaplara göre erkek katılımcılar erkeklerin daha çok afet bilincine sahip olduğunu belirtirken; kadın katılımcılar kadınların daha çok afet bilincine sahip olduğunu düşünmektedir. Hemcinsinin afet bilinci olduğunu savunan kadın katılımcıların cevaplarında bir parantez açarak “kadınlar afet bilincine sahip olsa da yoğun duygular yaşamaya yatkın olduğu için ve duygusal olduğu için bildiklerini uygulayamama gibi sorunlarla karşılaşabiliyor” ifadesini belirttikleri gözlemlenmiştir. Bunun dışında, kadında daha çok afet bilinci olmasını çocuğunu koruma içgüdüsüne bağlayan katılımcılar da kadını anne kimliği ile bağımlı olarak ele almıştır. Fakat bu tür algılar kadının toplumsal cinsiyet rollerinden kopmamasına neden olmaktadır. Çünkü normalleştirilen bir ek kimlik problemi bulunmakta; kadının afet bilincinin dahi kendisini koruyabilmek için değil çocuğunu koruyabilmek amacıyla oluştuğu düşünülmektedir. Erkek katılımcıların hemcinslerinin daha çok afet bilincine sahip olduğunu savunması ise erkeklerin daha çok sahada olması, kadınlara göre mekanik konularla ilgilenmeleri; kadınların duygusal olmaları ve ebeveynleri ya da eşi tarafından kısıtlanmaları sebeplerine dayanmaktadır. Erkek katılımcılar afet süreçlerindeki tecrübelerine dayanarak; kadınların genelde evde oturduğunu, çocuğun bakımından sorumlu olduğunu, akşam gerçekleştirilen eğitimlere izin alamadıkları için katılamadıklarını ve kadınların işe duygusal boyutta

baktığını ifade etmiştir. Bu durum erkek katılımcıların algılarında kadınların toplumsal cinsiyet rollerinden bağımsız ele alınmadığını göstermektedir. Çünkü toplumsal cinsiyet rollerinde erkekler genel olarak cesur, güçlü, korkusuz, bağımsız iken; kadınlar sıcak, duygusal, edilgen, sessiz, evde ve çocuk bakan olarak tanımlanmaktadır (Vatandaş, 2007). Erkek arama kurtarma personelinin tecrübelerine dayanarak kadınların afet bilinçlerinin erkeklerden daha az olma gerekçelerini belirttiği bu cevaplarda, kadınları toplumsal cinsiyet rollerine bağımlı gördükleri tespit edilmiştir.

Katılımcılara herhangi bir seçenek sunulmadan, deneyimlerine dayanarak dezavantajlı bulunduğu gruplar sorulmuş; katılımcıların dezavantajlı bulunduğu gruplar sırasıyla engelli, çocuk, yaşlı ve kadın olarak belirlenmiştir. 2 katılımcının bu soruya “kadın” yanıtı verdiği görülmektedir. Verilen cevaplar arasında “erkek” yanıtı ise bulunmamaktadır. Kadın yanıtını veren katılımcılar kadınların deprem esnasında evde olmaları, erkeklere göre güçsüz olmaları ve afetten kaçamamaları gibi nedenleri öne sürmüştür. Katılımcılara “Sizce kadınlar erkeklere göre afet durumlarında dezavantajlı mı?” sorusu yöneltildiğinde ise tamamı “Evet” yanıtını vermiştir. Bunun nedeni biyolojik faktörler ve toplumsal cinsiyet rolleri olarak ikiye ayrılmaktadır. Katılımcılar biyolojik yapıları gereği erkeklerin kas yapılarının gelişmiş olması, kadınlara göre daha güçlü olmaları nedeniyle kadınların afet anları ve sonrasında daha riskli grupta olduğunu ifade etmektedir. Toplumsal cinsiyet eşitsizliği bazında ise kadınların toplum tarafından baskılanması, deprem gibi bir felakette “El alem dışarıya böyle çıkarsam ne der?” düşüncesiyle kaçmadan önce üstünü değiştirmek zorunda kalması ve yaşlı, çocuk gibi bakım sorumluluğu olduğu bireylere göre hareket etmesi kadını afet süreçlerinin dezavantajlı gruplarından yapmaktadır. Kadınların afetlerdeki dezavantajları yapılan araştırmalarla kanıtlanmış; erkeklerden daha fazla ölüm oranlarına sahip oldukları istatistiksel verilere dayandırılmıştır. Örneğin; 1991 yılında Bangladeş’te meydana gelen siklon ve sellerde kadınlar erkeklere göre 5 kat daha fazla ölüm oranına sahip olmuştur. Bunun nedeni ise siklon alarmı kamuda çalışan erkekler arasında yayılırken evde oturan kadınlar bu felaketten haberdar olamamış; kadınların eşlerinden izinsiz dışarı çıkamamaları ise onların eşlerini beklerken ölmelerine neden olmuştur (Işık ve ark, 2012). Literatürde buna benzer örneklere ve katılımcıların verdiği yanıtlara göre kadınların toplumsal cinsiyet eşitsizliği ve fiziksel özellikleri nedeniyle afetlerde dezavantajlı konumda olduğu sonucuna varılmıştır.

Literatürde kadınların afet sonrası süreçte şiddet, taciz, tecavüz vakalarına uğrayabildiği; güvenlik sıkıntıları çektikleri, yorgunluklarından ve yalnızlıklarından faydalanmak isteyen erkeklerin bu durumu fırsat olarak gördüğü belirtilmiştir (Twigg, 2015; Boz ve Şengün, 2017; Enarson, 2014). Araştırma bünyesinde 20 katılımcı böyle bir durumla karşılaşmadığını söylemiş; fakat aile içi şiddet

vakalarının arttığını, çadırların güvenlik koşullarının yeterli olmadığını ve ulusal afetlerde taciz, tecavüz gibi suç teşkil eden davranışları duyduklarını belirtmiştir.

Literatürde kadın ve çocukların afet süreçlerinde kırılgan konumda ve dezavantajlı grupta olduğu gözlemlendiği için afet eğitimlerinde özel bir bilgilendirme yapıp yapılmadığını öğrenmek amacıyla katılımcılara “Arama kurtarmaya yönelik aldığımız eğitimlerde kadın ve çocuklara ilişkin ayrı bir bilgilendirme alıyor musunuz?” sorusu yöneltilmiş; katılımcıların tümü bu soruya “Hayır” yanıtı vermiştir. Fakat afetlerde dezavantajlı bireyler için arama kurtarma personeline ayrı bilgilendirme ve eğitim verilmeli, her dezavantajlı grup için ayrı planlar tasarlanmalı ve bunlar her ilde uygulanmalıdır.

Araştırmada Çanakkale ilindeki STK’larda görev alan 20 arama kurtarma personelinin tamamına göre kadınların afet süreçlerinde dezavantajlı konumda olduğu; fakat bu dezavantajın sadece toplumsal cinsiyet eşitsizliği ile değil, katılımcıların çoğuna göre biyolojik faktörler nedeniyle ortaya çıktığı sonucuna varılmıştır. Kadınların afet süreçlerinden toplumsal cinsiyet eşitsizliği nedeniyle daha çok etkilendiğini savunan katılımcılar, kadınların anne kimliklerinden kopamayarak koruma içgüdüsü ile çocuklarına kendisini siper aldığını, buna karşın erkeklerin daha benmerkezci bir tavırla afetlerden hızlıca kaçıp kurtulabildiklerini ifade etmişlerdir. Kadınların eğitim ve iş hayatından kısıtlanması da kadınları afetlerde dezavantajlı konuma getiren unsurlardandır.

Afetin bir cinsiyeti yoktur; fakat afeti daha ağır yaşayan bir cinsiyet vardır. Kadının toplumdaki önemi düşünüldüğünde afet yönetimine katılımı, güçlendirilmesi ve afet bilincine sahip olması, sadece kadını değil kadının içinde bulunduğu toplumun da afetlerden hafif şekilde kurtulmasını sağlayacaktır.

Kaynakça

Afet ve Acil Durum Arama ve Kurtarma Birlik Müdürlükleri ile İl Afet ve Acil Durum Arama ve Kurtarma Ekiplerinin Kuruluşu, Görevleri, Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik. (2021, 13 Temmuz). *Resmî Gazete* (Sayı: 31540). Erişim Adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/07/20210713-3.htm> Erişim Tarihi: 12.09.2022

Akkaş, İ., & Babahanoğlu, R. (2021). *Sosyal Hizmet Alanında Uluslararası Araştırmalar*. İstanbul: Eğitim Yayınları.

Ardahan, F. (2016). Developing And Doing Validity And Reliability Of The Motivational Factors Scale For Being Volunteer In AKUT. Bireyleri AKUT’ta Gönüllü Olmaya Motive Eden Faktörler Ölçeğinin Geçerlilik Güvenirlilik Çalışması. *Journal of Human Sciences*, 13(1), 1755-1769.

Ateş, H., Yavuz, Ö., & Dağlı, Z. (2018). *Kadınların Toplumsal Hayata Katılımı ve Yerel Yönetimler:*

Türkiye İçin Bir Değerlendirme. A. Mengi, & D. İşçioğlu (içinde), *Küreselleşme Sürecinde Yerel Hizmet Yerel Siyaset* (s. 137-164). Ankara: Ankara Üniversitesi Yayınları.

Bayrakçı, M. (2007). Sosyal Öğrenme Kuramı ve Eğitimde Uygulanması. *Sakarya Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, (14), 198-210.

Biehl, K.S., & Aslan, Ö. (2021). *Göç ve Çevre Çalışmalarında Toplumsal Cinsiyet Nerede?: “Türkiye’de Sivil Toplumdan Örnekler”*. İstanbul: Sabancı Üniversitesi Toplumsal Cinsiyet ve Kadın Çalışmaları Mükemmeliyet Merkezi (SU Gender) ve Raoul Wallenberg Enstitüsü.

UNISDR, U. (2009). Making disaster risk reduction gender sensitive: Policy and practical guidelines.

Boz, F. Ç., & Şengün, H. (2017). Afet ve Kalkınma İlişkisinde Kadın. *International Journal of Social Science*. <http://dx.doi.org/10.9761/JASSS7224>

Bozkurt, Ö. (2021). Evaluation of the works carried out by the Directorate of Disaster and Emergency Management (AFAD) in the Syrian crisis in the context of humanitarian diplomacy activities that Turkey prioritizes in foreign policy: Afet ve Acil Durum Yönetimi (AFAD) Başkanlığınca Suriye krizinde yürütülen çalışmaların Türkiye’nin dış politikada öncelendiği insani diplomasi faaliyetleri bağlamında değerlendirilmesi. *Journal of Human Sciences*, 18(2), 266-281.

Cannon, T. (1994). Vulnerability Analysis and the Explanation of “Natural” Disasters. Varley, A. (Ed.). *Disasters, Development and Environment* (ss.13-30). Chichester: Wiley.

CDP. (2021). Center For Disaster Philanthropy. (Erişim: 10.09.2022). <https://disasterphilanthropy.org/issue-insight/women-and-girls-in-disasters/>

Cole, J. M., & Murphy, B. L. (2014). Rural Hazard Risk Communication And Public Education: Strategic And Tactical Best Practices. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 10, 292-304. DOI:10.1016/j.ijdr.

Connell, R. (1987). *Gender and Power: Society, The Person and Sexual Politics*. Standford: Standford Üniversitesi Yayınları.

Çakmak, H., Ocaktan, M. E., & Akdur, R. (2018). Doğal afetler, eşitsizlikler ve sağlık sonuçları. *Eşitsizlikler ve Sağlık Sonuçları* (Akın A, Editör), *Türkiye Klinikleri, Ankara*, 88-94.

De Silva, K., & Jayathilaka, R. (2014). Gender in The Context Of Disaster Risk Reduction; A Case Study Of A Flood Risk Reduction Project In The Gampaha District In Sri Lanka. *Procedia Economics and Finance*, 18, 873-881.

- Demirci, K., & Avcu, T. (2021). Afet Süreçlerinde Kadın Bireylerin Yaşadığı Sorunlar ve Çözüm Önerileri: İzmir İli Örneği. *Batman Üniversitesi Yaşam Bilimleri Dergisi*, 11(1), 86-105.
- Dhungel, R. ve Ojha, R. N. (2012). "Women's Empowerment for Disaster Risk Reduction and Emergency Response in Nepal". *Gender & Development*, 20(2), 309-321.
- Doğan, H. (2019). Afetlerde Kurum ve Kuruluşlar. D.N. Özüçelik (Ed.), *Afetlerde Acil Tıp Hizmetleri*, (s.83-88), Ankara: Türkiye Klinikleri
- Dursun, G. (2020). Yaşam Beklentisinde Afetlerin Toplumsal Cinsiyet Uçurumu Üzerine Etkisi: Doğrusal Olmayan ARDL Modeli. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(40), 65-87.
- Emrich, C. T., & Cutter, S. L. (2011). Social vulnerability to climate-sensitive hazards in the southern United States. *Weather, Climate, and Society*, 3(3), 193-208.
- Enarson, E. (2000). *Gender and natural disasters*, Geneva: ILO, Working paper no. 1
- Enarson, E. (2014). Gender-based violence in disasters: An action research agenda. XVIII. ISA World Congress of Sociology Conference.
- Ergünay, O. (2009). Doğal Afetler ve Sürdürülebilir Kalkınma. *Deprem Sempozyumu, 11-12 Kasım 2009, Abant İzzet Baysal Üniversitesi*, Bolu: Türkiye, Abant İzzet Baysal Üniversitesi.
- Erkan, B. B., Özmen, B. & Güler, H. (2011). Türkiye'de Afet Zarar Azaltımını Sürdürülebilir Eğitimle Sağlamak. I. *Türkiye Deprem Mühendisliği ve Sismoloji Konferansı*, Ankara: ODTÜ.
- Fatemi, F., A. Ardalan, B. Aguirre, N. Mansouri ve I. Mohammadfam (2017). "Social Vulnerability Indicators in Disasters: Findings from a Systematic Review". *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 22, 219-227.
- Fine, C. (2010). *Delusions of Gender: How Our Minds, Society, and Neurosexism Create Difference*. K. Tanrıyar (Çev.). İstanbul: Sel Yayıncılık.
- Gearhart, S., Perez-Patron, M., Hammond, T. A., Goldberg, D. W., Klein, A., & Horney, J. A. (2018). The Impact of Natural Disasters On Domestic Violence: An Analysis of Reports of Simple Assault in Florida (1999-2007). *Violence and Gender*, 5(2), 87-92. <https://doi.org/10.1089/Vio.2017.0077>
- Gençal, S. (2020). *Sivil toplum kuruluşlarında hizmet kalitesinin ölçümü: Türk Kızılay*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi.
- Güldü, Ö., & Kart, M. E. (2009). Toplumsal Cinsiyet Roller ve Siyasal Tutumlar: Sosyal Psikolojik Bir Değerlendirme. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 64(03), 97-116.
- Günaydın, M., Tatlı, Ö., & Genç, E. E. (2017). Arama Kurtarma Örgütleri ve UMKE. *Doğal Afetler ve Çevre Dergisi*, 3(1), 56-63.
- Gündüz, F. (2022). Afetlerde Kadın ve Toplumsal Cinsiyet Perspektifi ile Çıkarılması Gereken Dersler (Haiti ve Japonya Depremi Örneği). *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, (12), 440-460.
- Ilgın, H. Ö., & Ulupınar, Ş.C. (2021). *Siberfeminizm Perspektifinden Kadın Bedeninin Temsili Üzerine Bir Analiz; League of Legends*. Selçuk, B., Ünal, S., Mert, Y.L. (ed.). Sosyal Bilimlerde Araştırmalar 2 Kitabı İçinde (s: 273-289). İzmir: Duvar Yayınları.
- Işık, Ö., Aydınlioğlu, H. M., Koç, S., Gündoğdu, O., Korkmaz, G., & Ay, A. (2012). Afet Yönetimi ve Afet Odaklı Sağlık Hizmetleri. *Okmeydanı Tıp Dergisi*, 28(2), 82-123.
- İnal, E., & Erbaydar, P.N. (2016). 2012-2023 Ulusal Deprem Stratejisi ve Eylem Planı'nın Toplumsal Cinsiyet Bakış Açısı ile İncelenmesi. *Fe Dergi*, 8(1), 33-39
- İnal, E., Kocagöz, S., & Turan, M. (2012). Temel Afet Bilinç ve Hazırlık Düzeyinin Saptanmasına Yönelik Bir Araştırma. *Türkiye Acil Tıp Dergisi- Tr J Emerg Med*, 12(1), 15-19.
- Kadioğlu, B. U., & Uncu, F. (2018). Disaster Awareness Research in Family Health Centers: The Case Of Elazığ.
- Kadioğlu, M. (2011). Afet Yönetimi Beklenilmeyeni Beklemek, En Kötüsünü Yönetmek. *T.C. Marmara Belediyeler Birliği Yayını*, s.38-40.
- Katada, T., Kanai, M. (2008). Implementation of tsunami disaster education for children and their parents at elementary school. *Solutions To Coastal Disasters. American Society of Civil Engineers* 313(4): 39-48. doi:10.1061/40978(313)4
- Keskin, F., & Ulsan, A. (2016). Kadının Toplumsal İnşasına Yönelik Kuramsal Yaklaşımlara Dair Bir Değerlendirme, *Akdeniz Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 26, 47-68.
- Koç, H. (2013). Türk Basımının Doğal Afetlere İlişkin Bakış Açısını Belirlemeye Yönelik Bir İnceleme. *Zeitschrift für die Welt der Türken/Journal of World of Turks*, 5(2), 121-137.
- Mavi Kalem Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği. (2016). *Afet ve Acil Durumlarda Kadın Çalıştayı Sonuç Kitabı*. <https://dspace.ceid.org.tr/xmlui/handle/1/1518>

- Neumayer, E., & Plümper, T. (2007). The Gendered Nature of Natural Disasters: The Impact of Catastrophic Events on the Gender Gap in Life Expectancy, 1981-2002. *Annals of the Association of American Geographers*, 97(3): 551-566. Akt. UNISDR, U. (2009). Making disaster risk reduction gender sensitive: Policy and practical guidelines. (Erişim: 10.05.2022)
- Odaba, Z. Y. (2010). *Sürdürülebilir Afet Yönetimi ve Kadın*. Ankara: Ankara Üniversitesi Yayınları.
- Okay, N., İlkaracan, İ. (2018). Toplumsal Cinsiyete Duyarlı Afet Risk Yönetimi. *Dirençlilik Dergisi*, 2 (1): 1-12.
- Öktem, Ü. (2005). Fenomenoloji ve Edmund Husserl'de apaçıklık (Evidenz) problemi. *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi*. 45,1, 27-55.
- Özaydınlık, K. (2014). Toplumsal Cinsiyet Temelinde Türkiye'de Kadın ve Eğitim. *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, (33).
- Özbayram, G. (2018). *Doğal Afetler ve Yerel Topluluk Liderleri: Balıkesir Örnek Olay İncelemesi*. Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir: Balıkesir Üniversitesi
- Phillips, B. D. (1993). "Cultural Diversity in Disasters: Sheltering, Housing, and Long-Term Recovery". *Int. J. Mass Emergencies Disasters*, 11, 99– 110.
- Ridgeway, C. L. ve Smith-Lovin, L. (1999). "The Gender System and Interaction", *Annual Review of Sociology*, 25: 191-216.
- Sancar, S. (2018). *Siyasal Kararlara Katılımda Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Haritalama ve İzleme Çalışması*, Ankara: CEİD Yayınları.
- Schumacher, J. A., Coffey, S. F., Norris, F. H., Tracy, M., Clements, K., & Galea, S. (2010). Intimate Partner Violence And Hurricane Katrina: Predictors And Associated Mental Health Outcomes. *Violence And Victims*, 25(5), 588-603.
- Talu, N. (2016). İklim Değişikliği ve Toplumsal Cinsiyet Politika Belirleme Süreçleri. *Yasama Dergisi*, 33, 68-87.
- T.C. İçişleri Bakanlığı Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı [AFAD] (2014). Açıklamalı Afet Yönetimi Terimleri Sözlüğü. Ankara.
- Tekindal, M., & Şerife, U. A. (2020). Nitel Araştırma Yöntemi Olarak Fenomenolojik Yaklaşımın Kapsamı ve Sürecine Yönelik Bir Derleme. *Ufku Ötesi Bilim Dergisi*, 20(1), 153-172.
- Tonak, H. A., & Kitiş, A. (2020). Deprem ve Yangın Afetlerinde Engelli: Anlatımsal Bir Derleme. *Ergoterapi ve Rehabilitasyon Dergisi*, 8(1), 77-84.
- Torgimson, B., & Minson, C. (2005). Sex and Gender: What is The Difference? *Journal of Applied Physiology*, 785-787.
- TÜİK. (2021). Ulusal Eğitim İstatistikleri Veri Tabanı, 2008-2021, Erişim: <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=130&locale=tr> (Erişim Tarihi: 10.09.2022).
- Twigg, J. (2015). *Disaster Risk Reduction*; London, UK: Overseas Development Institute.
- UNDP. (2019), Toplumsal Cinsiyete Duyarlı İletişim Rehberi. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı Türkiye. Ankara: Teknoart Matbaacılık.
- UNISDR, U. (2015). Sendai framework for disaster risk reduction 2015–2030. (In) Proceedings of the 3rd United Nations World Conference on DRR, Sendai, Japan.
- Ünür, E. (2021). Afet Yönetiminde Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği: Doğal Afetlerde Cinsiyete Dayalı Zarar Görebilirlik Farkı. *İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 351-381.
- Vargel Pehlivan, P. (2017). Toplumsal Cinsiyet Bağlamında Kuramsal Yaklaşımlar: Bir Literatür Taraması, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(31): 497-521.
- Vatandaş, C. (2007). Toplumsal Cinsiyet ve Cinsiyet Rollerinin Algılanışı. *İstanbul Journal of Sociological Studies*, (35), 29-56.
- Yalçın, G. (2020). *Doğal Afetlerin Etkilerine ve Afet Risk Yönetimine Toplumsal Cinsiyet Perspektifinden Bakış: Türk ve Japon Kadınlarının Duruş Noktasından Doğal Afetler*. Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Hacettepe Üniversitesi.
- Yılmaz, G. ve Yıldırım, S. D. (2020). Afetlerde Kentsel Arama ve Kurtarmada Kullanılan Yöntemler ve Güncel Yaklaşımların Değerlendirilmesi. *Doğal Afetler ve Çevre Dergisi*, 6(1), 1-13.
- Wharton, A.S. (2005). *The Sociology of Gender*. Madlen, Massachusetts: Blackwell Publishing
- Wiest, Raymond. (1998). "A Comparative Perspective On Household, Gender, And Kinship In Relation to Disaster." *The Gendered Terrain of Disasters: Through Women's Eyes* ed. Enarson and B. H. Morrow (Westport, CT and London: Praeger)
- Wisner, B., P. Blaikie, T. Cannon ve I. Davis. (1994). *At Risk: Natural Hazards, People's Vulnerability, and Disasters*. London: Routledge.
- Wood, W., Eagly, A. H. (2002). "A Cross Cultural Analysis of the Behavior of Women and Man: Implications for

the Origins of Sex Differences”, *Phsicological Bulletin*,
128(5), 699-727

Extended Summary

Purpose

The subject of the study is to prevent women from being affected by disasters due to gender inequalities to see through the eyes of the search and rescue personnel working in non-governmental organizations in Çanakkale province and to identify them with their experiences. The study aims to learn the experiences of search and rescue personnel towards women victims and to examine this in the context of gender. The study is based on the following questions: Are women disadvantaged in disasters due to gender inequality, do violent behaviors against women increase during disaster processes and do NGOs receive separate information about women in search and rescue trainings? It is a unique work in that it records women's impact from disaster processes due to gender inequality with the experiences of non-governmental organization employees.

Literature Review

There are many researches in the literature that women are more disadvantaged in disasters due to gender inequality. The factors that increase the vulnerability of women in disaster processes are explained in 4 theories: Biological Theory, Social Theory, Social Learning Theory and Cognitive Development Theory. Biological Theory, explains the innate bodily characteristics of men and women as the main reason for the difference between the two sexes (Demirci ve Avcu, 2021: 90). Social role theory, on the other hand, argues that the two sexes assume different social roles within society constitute the differences between male and female individuals (Wood ve Eagly, 2002: 699; Ridgeway ve Smith-Lovin, 1999: 198-199). The fact that women are burdened with important responsibilities such as cooking and taking care of children during disaster processes is related to social learning theory (Bayrakçı, 2007: 200). According to Kohlberg's Theory of Cognitive Development, individuals need cognitive coherence exhibits behavioral models appropriate to the roles determined by society in order to ensure the continuation of cognitive consistency (Güldü ve Kart, 2009: 105). In this theory, girls exhibit feminine behaviors and boys take masculine behaviors as an example. This situation is the situation in Bangladesh Cyclone (1991), where women are waiting to be rescued by their husbands, and women need to be rescued in disaster processes, while men are in a position to be saviors (Neumayer & Plümper, 2007'den akt. UNISDR, 2009: 36; Talu, 2016: 73-74), (Ünür, 2021: 368).

This study supports the studies in the literature that women are disadvantaged due to gender inequality in disaster processes. Conclusions have been reached jointly with the studies in the literature, it has been concluded that gender inequality puts women at a more disadvantageous position in disasters. In addition, the study contributes to the literature in terms of presenting this situation with the experiences of primary people involved in disasters.

Design/Methodology/Approach

The method of this study is the structured interview method, which is one of the qualitative research methods. The type of study is an applied research and its design is a phenomenological research design. Problems of the study: To learn through the experiences of search and rescue personnel working in NGOs whether women are disadvantaged in disasters due to gender inequality. The sample of the research consists of 20 search and rescue personnel, who take part in search and rescue activities in natural disaster processes, depending on the non-governmental organizations of Çanakkale.

The research numbered 2022-YÖNP-0511 was accepted by the Ethics Committee with the decision of Çanakkale Onsekiz Mart University Graduate Education Institute Scientific Research Ethics Committee dated 09.06.2022 and numbered 12/02, on the condition that "the relevant institution's permission is obtained and submitted to the Scientific Research Ethics Committee". It was unanimously decided that it was appropriate.

Findings

As a result of the research, it was found that women were in a more disadvantageous position than men in disasters, the reason for this is divided into biological factors and gender roles. In the research, similar to the literature, women can be subjected to violence, harassment and rape cases in the post-disaster period; It is stated that men who want to take advantage of the fatigue and loneliness of women see this situation as an opportunity. Participants stated that the incidence of domestic violence increased during disasters, the security conditions of the tents were not sufficient, and they heard about criminal behaviors such as harassment and rape in national disasters.

As a result of the research, it is recommended to provide separate information and training to search and rescue personnel for disadvantaged individuals in disasters, design separate plans for each disadvantaged group and to participate in women's decision-making mechanisms.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

OECD Grubundaki Avrupa Ülkelerinin Vergi Rekabetçiliği Performanslarının Analizi: İstatistiksel Varyans Prosedürü Tabanlı OCRA Yöntemi ile Bir Uygulama

Analysis of the Tax Competitiveness Performance of European Countries in the OECD Group: An Application with the Statistical Variance Procedure-Based OCRA Method

Furkan Fahri Altıntaş^{a,*}

^a Doç.Dr., Mersin İl Jandarma Komutanlığı, 33060, Mersin /Türkiye
ORCID: 0000-0002-0161-5862

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 8 Haziran 2022
Düzeltilme tarihi: 20 Temmuz 2022
Kabul tarihi: 23 Temmuz 2022

Anahtar Kelimeler:

Vergi Rekabeti
Vergi Rekabetçiliği Performansı
İstatistiksel Varyans Prosedürü
İVP tabanlı OCRA

ARTICLE INFO

Article history:

Received: June 8, 2021
Received in revised form: July 20, 2021
Accepted: July 23, 2022

Keywords:

Tax Competition
Tax Competitiveness Performance
Statistical Variance Procedure
IVP-based OCRA

ÖZ

Araştırmada, OECD gurunda yer alan Avrupa ülkelerinin en son ve güncel olan 2021 yılı Uluslararası Vergi Rekabetçiliği Endeksi (ITCI) bileşen verileri ile ülkelerin vergi rekabetçiliği performansları İstatistiksel Varyans Prosedürü (İVP) tabanlı OCRA yöntemi ile ölçülmüştür. Bulgulara göre ilk olarak İVP yöntemi kapsamında ülkelere göre en önemli ITCI bileşeninin gelir skoru olduğu tespit edilmiştir. İkinci olarak İVP tabanlı OCRA yöntemine göre en fazla vergi rekabetçiliği performansına sahip olan ilk üç ülkenin Estonya, Letonya ve Litvanya, en az vergi rekabetçiliği performans değerine sahip olan ilk üç ülkenin ise İtalya, Fransa ve Polonya olduğu gözlenmiştir. Araştırmada üçüncü olarak duyarlılık, ayırım uzaklığı ve korelasyon analizlerine göre ITCI verileri çerçevesinde ülkelerin vergi rekabetçiliği performansları İVP tabanlı OCRA yöntemi ölçülebileceği sonucuna ulaşılmıştır.

ABSTRACT

In the study, the latest and updated International Tax Competitiveness Index (ITCI) component data for the year 2021 of the European countries in the OECD group and the tax competitiveness performances of the countries were measured with the Statistical Variance Procedure (IVP) based OCRA method. According to the findings, firstly, it has been determined that the most important ITCI component according to the countries within the scope of the IVP method is the income score. Secondly, according to the IVP-based OCRA method, it was observed that the top three countries with the highest tax competitiveness performance were Estonia, Latvia and Lithuania, while the top three countries with the least tax competitiveness performance values were Italy, France and Poland. Thirdly, it was concluded that tax competitiveness performances of countries can be measured using IVP-based OCRA method within the framework of ITCI data according to sensitivity, separation distance and correlation analysis.

1. Giriş

Küreselleşme ile beraber dünya üzerinde ekonomik anlamda tartışılan en önemli konulardan biri vergi rekabetidir. Rekabetin özellikle hız kazanmasıyla ülkeler kendilerinin doğrudan yabancı sermaye akışını hızlandırmak ve hareketli sermayeye yönelik çekici alanlar oluşturmak için rekabetçi

vergi politikaları oluşturmaktadır. Dolayısıyla ülkeler, yabancı yatırımlardan daha fazla katma değer sağlamak amacıyla uyguladıkları çeşitli maliye ve vergi politikaları ile birbirleri ile rekabet etmektedir (Peker ve Kılıçer, 2014: 302).

Vergi rekabeti, firma ve ulusal seviyede rekabet gücünü

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: furkanfahrialtintas@yahoo.com

çoğaltmak maksadıyla yönetim birimlerinin vergilendirme yetkisi olduğu alanlarda rakip yönetim birimlerine göre mükelleflerin vergi yüklerinin azaltılması veya düşük seviyede tutulması kapsamında kapasite olarak mobilitesi yüksek seviyede olan üretim faktörleri (sermaye ve nitelikli işgücü) için kendi yönetim birimlerini çekici hale getirme faaliyeti olarak tanımlanmaktadır (Aktan ve Vural, 2004: 2). Diğer bir tanıma göre vergi rekabeti, ülkelerin ekonomik refah seviyesi ile kendilerine özgü sermayelerin rekabetçilik seviyesini artırmak ve doğrudan yabancı sermayeyi kendilerine çekebilmek için vergi sistemleri kapsamındaki vergi yüklerini rakip ülkelerdeki vergi yüklerine göre daha çekici hale getirme çabasıdır (Pinto, 2002: 1; Eser, 2005: 6). Tanımlardan da anlaşılacağı üzere vergi rekabeti, vergisel istisnalar ve uygulamalar ile mükelleflerin vergi yüklerinin azaltılarak üretim faktörlerinin milli ekonomiye geçirilmesini kapsamaktadır (Wilson, 1999). Geniş anlamda vergi rekabeti ise ülkelerin vergi stratejilerinin farklı ülkeler üzerinde oluşturduğu etkiler olarak belirtilmektedir (Edwards ve De Ruggie, 2002: 3). Bu bağlamda vergi rekabetinin üç unsuru bulunmaktadır. Birinci unsur, vergi rekabet gücünün artırılması ve yabancı sermayeyi ülkeye çekmektir. İkinci unsur ise uluslararası rekabet kapsamında yükümlülerin kendileri için ideal olan vergi sistemine sahip olan ülkeleri yatırım yeri olarak seçmesidir. Son unsur, vergi rekabetiyle oluşturulacak vergi avantajlarının çeşitli vergi teşvikleriyle sağlanmasıdır (Giray, 2005: 95; Kargı ve Yaygır, 2016: 5).

Vergi rekabeti hakkında oluşturulan literatürün temeli Tiebout (1956) tarafından ileri sürülen teoriye dayanmaktadır. Tiebout (1956), yerel yönetimlerin ekonomik anlamdaki rekabetinin vergi rekabetine dönüşeceğini vurgulamaktadır. Bu kapsamda Tiebout (1956), birbirleriyle rekabet halinde olan pek çok yerel yönetimin olduğunu ve yerel yönetim yöneticilerinin kendi bölgelerinde çekicilik sağlamak için vatandaşlara ve yatırımcılara fırsat sunduklarını ifade etmektedir. Söz konusu bu fırsatlar, farklı kamu harcamaları yöntemleri veya vergi bileşimi olarak nitelendirilebilir. Vatandaşlar ve yatırımcılar, kendilerine sunulan kamu harcaması ve vergi bileşimi modellerini birbirleriyle kıyaslayarak kendileri için en fazla katma değer veya olumlu getiri sağlayacak bölge ya da bölgeleri seçmektedir (Tiebout, 1956).

Vergi rekabeti, yönetim çerçevesinde dikey ve yatay veri rekabeti olmak üzere iki açıdan incelenmektedir. Dikey vergi rekabeti, bir ülkedeki merkez ve merkez yönetime bağlı eyaletlerin aynı vergi kaynağını vergilendirmesidir. Başka bir ifade ile merkez yönetimin bir kaynağa uyguladığı verginin sisteminin, aynı kaynağa yönelik olarak eyaletteki vergi sistemine etkilemesi olarak belirtilebilir. Yatay veri rekabeti ise aynı seviyedeki iki ya da daha fazla hükümetin veya yerel yönetimin vergi rekabetini açıklamaktadır. Yatay vergi rekabeti, iki veya daha fazla yerel veya merkezi hükümetin hareketli vergi kaynağını vergilendirerek bir yerel veya merkezi hükümetin aldığı verginin, diğer yerel veya merkezi hükümetin aldığı vergiyi etkilemesini içermektedir. Kısaca dikey vergi rekabeti, merkezi hükümet

ve merkezi hükümete bağlı eyaletler arasında, yatay vergi rekabeti ise farklı ülkelerin merkezi hükümetleri ile aynı ülkenin farklı eyaletleri arasında gerçekleşmektedir (Wilson, 1999: 289-291; Öz ve Yaraşır, 2009: 4-5).

Vergi rekabeti, ekonomik sonuçlar ile uygulanan şekline göre yararlı ve zarar verici vergi rekabeti olarak tasniflenmektedir. Yararlı vergi rekabeti kamu tercihi teorisi açısından vergi rekabetinin olmadığı koşullara göre refah seviyesini yükseltmek maksadıyla vergi rejiminde yapılan düzenlemeleri açıklamaktadır. Zararlı vergi rekabeti ise devletlerin yabancı sermayeyi çekebilmek amacıyla yetkilerini aşan faaliyetlerde bulunarak finansal ve sermaye yatırımlarının akışını değiştirmesi ve uluslararası seviyede ülkelerin vergi matrahlarını bozmak maksadıyla meşru olmayan rekabetle diğer ülkelerin çıkarlarını zarara sebebiyet vermesi faaliyetleridir (Armağan ve İçmen, 2012: 146-147).

Vergi rekabeti vergilerin yapısı yönünden ise genel vergilerin seviyesi, özel vergilerin seviyesi, vergi harcamaları seviyesi, vergilerin diğer ülke ya da yerel yönetimlere ihraç faaliyeti ve sosyal güvenlik vergilerin seviyesi olarak gruplandırılmaktadır. Genel vergilerin seviyesi açısından vergi rekabeti, ülkelerin vergi sistemlerini birbirleriyle karşılaştırarak kendilerinin vergi tabanını genişletmesi faaliyetidir. Özel vergilerin seviyesi açısından veri rekabeti ise bir ülkenin çeşitli mal ve hizmetlere uyguladığı vergi politikalarıyla ülkede söz konusu mal ve hizmetin artması olarak belirtilmektedir. Vergi harcamalarının seviyesi açısından veri rekabeti, bir ülkenin oluşturduğu maliye politikaları çerçevesinde vergiler ile ilgili olarak oluşturulan muafiyetler, tanınan imtiyazlar, istisnalar ve vergi indirimleri gibi faaliyetler olarak açıklanmaktadır. Vergilerin diğer ülkeye/ülkelere veya yerel yönetime/yerel yönetimlere ihraç faaliyeti açısından vergi rekabeti, bir yerel yönetimin yetkisinde ve himayesinde üretilen mal ve hizmetlerin başka yerel yönetimlerdeki gerçek ve tüzel kişilerce satın alınmasıyla oluşan dolaylı vergilerdir. Son olarak sosyal güvenlik düzeyi açısından vergi rekabeti, ülkelerdeki sosyal güvenlik gelirlerinin ayrı bir fon olarak devlet bütçesi içinde yer teşkil etmesiyle oluşan vergilemedir (Kılıçarslan, 2005: 9-11).

Vergi rekabetinin pek çok yararlı ve zararlı etkileri bulunmaktadır. Literatürde vergi rekabetinin yararlı etkileri yatırımcıların çoğalması, ekonomik büyüme, gelişme ve kalkınmanın hız kazanması, istihdam seviyesinin yükselmesi, verimli kamu hizmetinin sağlanması, fiyatların genel düzeyde düşmesi, etkin kaynak dağılımının oluşturulması, verginin tarafsızlığı ilkesinin gerçekleştirilmesi ve mali disiplinin gelişmesi olarak sayılabilmektedir. Vergi indiriminin zararlı etkileri ise sermaye akışlarında sapmalar, küresel refaha zararı, kamu harcamalarını azalması, vergi yönetimi maliyetlerini çoğalabilmesi, vergi yükünün göreceli olarak hareketsiz üretim faktörleri üzerine kayabilmesi, vergi sistemlerinin adaletli olmayan bir yapıya kavuşabilmesi ve vergi yükümlülüklerinin vergi gönüllü uyumunun azalabilmesi

olarak gösterilmektedir (Teather, 2005; Yurdadoğ ve Albayrak, 2018: 128; Bağdımlı, 2016: 123-124).

Vergi rekabetinin sağladığı faydalar çerçevesinde ülkeler sürekli olarak kendilerinin vergi rekabetçiliği performanslarını analiz etmektedir. Böylelikle ülkeler, vergi rekabetçiliği performansları hakkında kendilerinde farkındalık oluşturarak vergi rekabetçiliği ile ilgili eksikliklerini, yeterliliklerini ve üstünlüklerini belirleyebilmektedir. Dolayısıyla ülkeler, vergi rekabetçiliği kapasitelerinin farkındalığıyla, vergi rekabetçiliği ile ilgili olarak eksikliklerini gidermek, yeterliliklerini geliştirmek ve üstünlüklerinin sürdürülebilirliğini sağlamak için yöntemler, stratejiler ve faaliyetler sağlayabilmektedir. Bunların dışında ülkeler, birbirlerinin vergi rekabetçiliği performanslarını takip ederek vergi rekabetçiliği konusunda iyi performansa sahip olan ülkeler ile işbirlikleri ve ortaklıklar geliştirebilmektedir. Bu bağlamda, ülkelerin vergi rekabetçiliği performanslarının ölçümü önem kazanmakta, ülkeler vergi rekabetçiliği performanslarını ölçen ölçeklere ihtiyaç duymaktadır.

Ülkelerin vergi rekabetçiliği performanslarını ölçen uluslararası anlamda bilinen metrikler bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, C.D Howe Enstitüsü tarafından geliştirilen Vergi Rekabetçilik Programları adı altında ülkelerin vergi rekabetçilik performansları ülkelerin mal ve hizmet boyutlarına ilişkin veriler ile 2005, 2006 ve 2007 yılı için ölçülmüştür (Mintz, 2007). İkincisi ise Calgary Üniversitesi Kamu Politika Okulu (Calgary University – School of Public Policy) tarafından Vergi Rekabetçilik Raporu (Tax Competitiveness Report)'dur. Söz konusu rapor dâhilinde ilk olarak 2010 yılı için ülkelerin vergi rekabetçilik performansları ölçülmüş olup, toplamda 8 yıl için 8 rapor (2010, 2012, 2013, 2014, 2015, 2017, 2019, 2020) bulunmaktadır. Raporda ülkelerin vergi rekabetçilik performansları ülkelerin mal ve hizmet boyutları ile ilgili verilerle ülkelerin vergi rekabetçiliği performansları hesaplanmıştır (Bazel ve Mintz, 2020). Son olarak üçüncüsü, merkezi Washington'da bulunan Tax Foundation isimli organizasyon tarafından geliştirilen Uluslararası Vergi Rekabetçiliği Endeksi (International Tax Competitiveness Index-ITCI)'dir. ITCI'da en son ve güncel olarak 37 OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) grubu ülkenin 2021 yılı için vergi rekabetçiliği performansları yer almaktadır. Ülkelerin ITCI değerinin hesaplanması değişken, alt bileşen ve bileşenlerin z skor değerine dayanılarak hesaplanmakta olup, performans değerleri 0 ile 100 değeri arasındadır. Endekste 0 en az, 100 ise en fazla olan performansı göstermektedir. ITCI 5 bileşen, 5 bileşene bağlı 16 alt bileşen ve 16 alt bileşene bağlı 42 değişkenden oluşmaktadır. Fakat ITCI raporunda bileşen ve alt bileşenlerin açıklamaları bulunmasına rağmen değişkenler belirtilmemiştir (Bunn ve Asen, 2021). Buna ilişkin olarak ITCI bileşen ve alt bileşenleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. ITCI Bileşen ve Alt Bileşenleri

Bileşenler	Alt Bileşenler
Kurumlar Skoru:	Kurumlar Vergisi
Şirketlerin/firmaların kâr üzerinden alınmasıyla sağlanan vergi rekabetçiliği performansdır.	Maliyet İyileştirilmesi
	Vergi Teşvikleri ve Karmaşıklık
Gelir Skoru: Bireylerin veya hanelerin gelirleri üzerinden sağlanan vergi rekabetçiliği performansdır.	Gelir Vergisi
	Gelir Vergisi Karmaşıklık
	Sermaye
	Kazançları/Temettüleri
Tüketim Skoru: Bireylerin ITCI mal ve hizmet alımları üzerinden sağlanan vergi rekabetçiliği performansdır.	Tüketim Vergisi
	Tüketim Vergisi Matrahı
	Tüketim Vergisi Karmaşıklık
Emlak Skoru: Vergiye tabi mülkler üzerinden sağlanan vergi rekabetçiliği performansdır.	Gayri Menkul Vergileri
	Varlık/Emlak Vergileri
	Sermaye/İşlem Vergileri
	Bölgesel Vergiler
Sınır Ötesi Skoru: Çok uluslu işletmelerden sağlanan vergi rekabetçiliği performansdır.	Stopaj Vergileri
	Vergi Anlaşmaları
	Vergiden Kaçınma Kuralları

Kaynak: Bunn ve Asen (2021: 52)

OECD, demokratik oluşuma sahip olan ve piyasa ekonomisi uygulayan 37 ülkenin küreselleşmeyle gelişen ekonomik, sosyal ve yönetim sorunlarını çözmek için çalıştıkları bir organizasyondur. OECD'nin temel amaçları; ticaret, yatırım, mali ve ekonomik istikrar, ekonomik büyüme, inovasyon, girişimcilik, istihdam, kalkınma ve teknoloji konularında devletlere yardımcı olmaktadır (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2022). Bunun yanında, ITCI 2021 raporunda vergi rekabetçiliği performansları analiz edilen OECD grubu ülkelerinden 26'sını Avrupa ülkeleri oluşturmaktadır. Raporda, 2021 yılı için OECD grubu ülkelerin ortalama ITCI skoru 65,09'dur. Bu skor, Avrupa ülkeleri için 65,65, Avrupa ülkeleri haricindeki diğer ülkelerin ortalaması ise 63,79 olarak gözlenmiştir. Söz konusu nicel değerler karşılaştırıldığında, Avrupa ülkelerinin ortalama ITCI skoru tüm OECD grubu ülkelerin ortalama ITCI skorundan %0,86, Avrupa harici diğer OECD grubu ülkelerin ortalama ITCI skorundan ise %2,91 fazladır (Bunn ve Asen, 2021). Tüm bunlar değerlendirildiğinde, OECD grubundaki Avrupa ülkelerinin ekonomik ve vergi konularındaki politikaları ve stratejileri küresel ekonomiyi, rekabeti, vergi rekabetçiliğini ve ülkelerin mali politikalarını etkileyebilmektedir. Bu bağlamda, OECD grubundaki Avrupa ülkelerinin vergi rekabetçiliği performanslarının ölçümü büyük önem arz etmektedir. Bu kapsamda araştırmada, OECD grubunda yer alan Avrupa ülkelerinin vergi rekabetçiliği performansları İVP tabanlı OCRA yöntemi ile ölçülmüştür. Araştırmada ayrıca duyarlılık, ayırım uzaklığı ile korelasyon analizleri ile ITCI'nın İVP tabanlı OCRA çok kriterli karar verme (ÇKKV) yöntemi ile açıklanabilme seviyesi tespit edilmiştir. Literatürde ülkelerin vergi performanslarının ÇKKV yöntemi ile ölçen araştırmaların kısıtlı olduğu gözlemlendiğinden araştırmada sağlanan nicel sonuçların ve bu nicel sonuçların

değerlendirmelerin hem araştırmanın konusu hem de yöntemi açısından literatüre katkı sağladığı değerlendirilmiştir. Bu bağlamda araştırmanın literatür kısmında vergi rekabetçiliği ile İVP ve OCRA ÇKKV yöntemi ile ilgili araştırmalar açıklanmıştır. Yöntem kısmında ise araştırmanın veri seti ve analizi, İVP ile OCRA yöntemleri belirtilmiştir. Sonuç ve tartışma kısmında ise bulgular kısmında tespit edilen nicel değerlere istinaden çıkarımlar sağlanıp tartışılmış ve önerilerde bulunulmuştur.

2. Literatür Taraması

Araştırmanın literatürü iki kısımdan oluşmaktadır. Bunlardan birincisinde vergi rekabeti ile ilgili olan çalışmalar belirtilmiştir. İkicisinde ise İVP ve OCRA yöntemi ile ilgili araştırmalar açıklanmıştır. Bu bağlamda; Stewart ve Webb (2003), doğrudan yabancı yatırım ve vergi rekabeti ilişkisi açısından doğrudan yabancı yatırımların ülkelerin vergi politikalarına ve vergi rekabetine karşı çok duyarlı olduğunu ifade etmişlerdir. Buna ilişkin olarak Mutti (2004), ülkelerin vergi rekabeti için geliştirdikleri vergi politikalarının diğer ülkelerin genel anlamda maliye politikalarını etkileyebildiği ve dolayısıyla ülkelerin birbirlerinin vergi ile ilgili uygulamalarını ve değişikliklerini takip ettiğini işaret etmiştir. Petersen (2006), Almanya'nın 1992-2004 yılları arasındaki ekonomik büyüme ve vergi rekabetçiliği boyutlarına ilişkin veriler ile söz konusu boyutlar arasındaki ilişkiyi çeşitli matematiksel modellerle belirlemiştir. Söz konusu matematiksel modellere göre vergi rekabetçiliğinin ekonomik büyümeyi sağladığı tespit edilmiştir. Aktan ve Vural (2004), ülkelerin kendi aralarında gerçekleştirdikleri vergi rekabeti kapsamında çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları ile yatırımların artabileceği ve buna göre ekonomik büyüme ve gelişmenin sağlanabileceğini değerlendirmiştir. Haderi vd. (2010), 2001-2008 yıl aralığı için Arnavutluk, Makedonya, Sırbistan, Hırvatistan, Bulgaristan, Bosna Hersek ve Romanya'nın GSYİH, ortalama gelir, dış ticaret açıklığı, EBRD (European Bank for Reconstruction and Development) endeksi ve vergi rekabetçiliği kapsamında doğrudan yabancı yatırıma ait değerler üzerinden söz konusu değişkenler arasındaki ilişkiyi panel veri analizi ile incelemişlerdir. Araştırmada, GSYİH, dış ticaret açıklığı ve EBRD endeksinin vergi rekabetçiliği kapsamında doğrudan yabancı yatırımı pozitif yönde ve anlamlı etkilediği gözlenmiştir. Akdoğan Gedik (2011), 2007 yılı için 30 OECD ülkesinin vergi rekabetçiliğine ilişkin verileri ile söz konusu ülkelerin vergi rekabetçiliğine dayalı görece performanslarını Veri Zarflama Analizi ile incelemişlerdir. Araştırmada, OECD grubu ülkelerden Danimarka, Yeni Zelanda, İzlanda, Hollanda, Japonya, Meksika, Lüksemburg, ABD, Avustralya, Slovakya, Güney Kore ve İsviçre'nin vergi rekabetçiliğinde etkin olduğu tespit edilmiştir. Simurina ve Burgler (2012), 2004 ve 2019 yıl aralığında 27 AB ülkesinin kurumlar vergisi ve vergi rekabetçiliğine ilişkin Eurostat'dan sağladığı veriler ile kurumlar vergisi değişikliklerinin vergi rekabetçiliğine olan etkisini oran ilişkisi yöntemi ile tespit etmişlerdir. Araştırma

bulgularına göre, kurumlar vergisi değişikliğinin vergi rekabetçiliğini anlamlı ve önemli ölçüde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca araştırmada, vergi rekabetçiliğinin yeni AB üyesi ülkelerin (AB13: Bulgaristan, Hırvatistan, GKRY, Çekya, Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Malta, Polonya, Romanya, Slovakya, Slovenya), eski AB üyesi ülkelere (AB:15) daha fazla olduğu, buna karşın AB-15 ülkelerin vergi gelirlerinin AB-13 ülkelerden fazla olduğu gözlenmiştir. Liapis vd. (2014), 2011 yılı için AB ülkelerinin vergi rekabetçiliği seviyelerini karşılaştırılmasını sağlayan bir yöntem geliştirmişlerdir. Çalışmada, 2011 yılı için 27 AB ülkesinin katma değer, emlak, kurumlar ve bireysel vergiler değişkenler kullanılmış ve söz konusu değişkenler en küçük kareler kukla modeli kullanılarak ağırlıklı hiyerarşik nicel yaklaşımlar kapsamında söz konusu yöntemi geliştirmişlerdir. Yöntem sonucuna göre, ülkeler arasında vergi rekabetçiliği uygulamalarının genel anlamda birbirleri ile farklı olduğu ve buna göre AB ülkelerinde ortak kurallara tabi vergilendirme politikalarının sınırlı olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Von Kulesa ve Wenzelburger (2015), 1998-2011 yıl aralığında AB:15 2012 ülkelerinin vergi rekabetçiliği ve vergi reformu ile ilgili verileri ile vergi rekabetçiliğinin vergi reformu üzerindeki etkisini lojistik panel regresyon yöntemi ile incelemişlerdir. Araştırmada, vergi rekabetçiliğinin vergi reformu üzerinde anlamlı ve pozitif yönde etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Bu nicel sonuçlara göre, AB:15 ülkeleri için genel anlamda vergi rekabetçiliğinin vergi reformunu etkilediği gözlenmiştir. Kalaš vd. (2017), Sırbistan'ın 2007-2014 yıl aralığındaki vergi rekabetçiliği (vergi oranları, vergi yükü, vergi ödeme göstergesi) ve ekonomik göstergeler (GSYİH ve Küresel Rekabet Endeksi Bileşenleri) ile vergi rekabetçiliği ile ekonomi arasındaki ilişkiyi değerlendirmişlerdir. Araştırmada, Sırbistan'ın istikrarlı, öngörülebilir vergi prosedürü, veri teşviki, vergi muafiyeti ve parafiskal ücretlere ilişkin politikalar ile küresel rekabetini ve ekonomisini güçlendirebileceği değerlendirilmiştir. Řihová (2018), 2009-2014 yıl aralığına ilişkin Çek Cumhuriyeti, Slovakya ve Avusturya'nın vergi rekabetçiliği ve turizm ile ilgili verileri üzerinden turizm sektöründe vergi rekabetçiliğini sağlanmasında en önemli vergi türünü tespit etmişlerdir. Araştırmada, turizm sektöründe vergi rekabetçiliğinin sağlanmasında en önemli vergi türünün turistlerin tükettiği mal ve hizmetlerin nihai fiyatını doğrudan etkileyen katma değer vergisi olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada belirtilen yıllarda ülkelerin ayrıca turizm sektöründeki saatlik işçilik maliyeti ve gelir vergisi değişkenlerinin ortalama değeri üzerinden söz konusu ülkelerin vergi rekabetçiliği performansları ölçülmüş ve ülkelerin performansları Çekya, Sloveky ve Avusturya olarak sıralanmıştır. Tecl (2018), OECD ülkelerinin 2016 ve 2018 yılları için Küresel Rekabet Endeksi (KRE) ve ITCI bileşenlerine ait değerler ile rekabet ve vergi rekabetçiliği arasındaki ilişkiyi çoklu regresyon analizi ile incelemiştir. Araştırmada, tüm göstergeler arasında anlamlı ve pozitif yönde ilişki olduğu tespit edilmiştir. Anna vd. (2019), 2002-2017 yıl aralığında Yunanistan'da denizcilik sektöründeki ücret ve belirsizliği

ile vergi rekabetçiliğine ilişkin veriler ile denizcilik sektöründeki ücret ve vergi belirsizliğinin vergi rekabetçiliğine olan etkisini Genel Momentler yöntemi ile incelemişlerdir. Araştırmada Yunanistan'daki denizcilik sektöründeki ücret ve vergi belirsizliğinin vergi rekabetçiliğini anlamlı ve negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca denizcilik sektöründeki ücret ve vergi belirsizliği kapsamında tonaj vergisinin artışı Yunanistan'daki denizcilik sektörünün vergi rekabetçiliği performansını azalttığı tespit edilmiştir. Gan ve Qiu (2019), 2019 yılı için ABD'nin vergi rekabetçiliği kapsamında yatırım ve hisse senedi ile ilgili veriler üzerinden ABD'deki yabancı yatırımcıların hisse senedi getirileri ile ABD'deki yabancı yatırımcı vergi miktarı arasındaki ilişkiyi en küçük kareler regresyon yöntemi ile incelemişlerdir. Bulgulara göre, ABD'deki yabancı yatırımcı vergi miktarı ile vergi miktarı arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, ABD'deki yabancı yatırımcıların hissedar servetinin arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Koca vd. (2019), 2007 ve 2016 yılları için OECD grubundaki 33 ülkenin vergi gelirleri performanslarını ENTROPİ tabanlı ARAS yöntemi ile ölçmüşlerdir. Araştırmada, ilk olarak her iki yıl için ENTROPİ yöntemi ile ülkelere göre en önemli vergi gelirleri bileşeninin sabit sermaye yatırımlarının GSYİH içindeki payı olduğu belirlenmiştir. İkinci olarak ENTROPİ tabanlı ARAS yöntemine göre her iki yılda vergi gelirleri performansı en fazla olan ülkenin ABD olduğu gözlenmiştir. Podvieszko vd. (2019), 2006, 2013 ve 2018 yıllarına ilişkin 28 AB ülkesinin vergi yükü, yerleşim ve kolaylık, vergi sistemi yönetişimin kalitesi, büyüme oranı, emeğin karşılığı ve yolsuzluk düzeyi vergi rekabetçiliği değişkenleri ile ülkelerin vergi rekabetçiliği performanslarını TOPSIS ÇKKV yöntemi ile sıralamıştır. Araştırmada, vergi rekabetçiliği performansları en fazla olan ilk üç ülkenin 2006 yılı için Estonya, Letonya, Litvanya, 2013 yılı için Litvanya, Letonya, Lüksemburg ve 2018 yılı için İrlanda, Letonya ve Estonya olduğu gözlenmiştir. Devamında, vergi rekabetçiliği performansları en az olan ilk üç ülkenin 2006 yılı için İtalya, Yunanistan, Malta, 2013 yılı için İtalya, GKRY, Yunanistan ve 2018 yılı için ise Yunanistan, Malta ve İtalya olarak sıralanmıştır. Manda vd. (2020), Hindistan'da kurumlar vergisi indiriminin etkilerinin Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) yöntemi ile tespit etmişlerdir. Bulgular incelendiğinde, olası olumlu ekonomik sonuçların kurumlar vergisi indiriminin olumsuz sonuçlarından daha fazla olduğu bulgusuna erişilmiştir. Bu anlamda araştırmada, özellikle kurumlar vergisi indiriminin Hindistan'ın küresel pazardaki rekabet gücünü ve iş yapma maliyetini artırıcı bir nitelik kazandırdığı değerlendirilmiştir. Saygın ve Avcı (2020), OECD ülkelerinin 2000-2018 yıl aralığındaki vergi rekabeti ve doğrudan yabancı yatırım boyutlarına ilişkin veriler ile vergi rekabeti boyutunun doğrudan yabancı yatırım boyutuna olan etkisini panel veri analizi yöntemi ile incelemişlerdir. Bulgulara göre, kurumlar vergisi oranındaki bir birimlik artışın doğrudan yabancı yatırım sermaye yatırım miktarını 0,50 birim azalttığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla araştırmada, vergi rekabetinin doğrudan yabancı yatırım

üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bunn ve Asen (2021), ITCI raporu kapsamında vergi rekabetçiliği en fazla olan ilk üç ülkenin Estonya, Letonya ve Yeni Zelanda, en az olan ilk üç ülkenin ise İtalya, Polonya ve Fransa olduğunu tespit etmişlerdir. Helcmanovská ve Andrejovská (2021), 2004-2019 yıl aralığındaki AB:13 ve AB:15 ülkelerinin vergi rekabetçiliği ve kurumlar vergisi etkinliği ile ilgili olan değişkenlere ait veriler üzerinden söz konusu değişkenlerin kurumlar vergisi üzerindeki etkisini çoklu regresyon analizi ile belirlemişlerdir. Bulgulara göre, hem AB:13 hem de AB:15 ülkelerinin yasal ve ortalama efektif vergi oranı değişkenlerinin kurumlar vergisi etkinliği üzerinde etkisinin anlamsız olduğu gözlenmiştir. Ayrıca araştırmada, AB:13 ülkelerinin özellikle işsizlik, AB:15 ülkelerinin gayri safi yurt içi hasıla miktarının kurumlar vergisi etkinliğine olan etkisinin anlamlı, pozitif yönde ve yüksek olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Sandal ve Sandal (2021), Türkiye'de 2015-2019 yıl aralığındaki vergi denetim performanslarını TOPSIS yöntemi ile ölçüp sıralamışlardır. Bulgulara göre, vergi denetiminde performansın en fazla olduğu ilk üç yılın 2009, 2005, 2006, buna karşın vergi denetiminde performansın en az olduğu ilk üç yılın ise 2017, 2011 ve 2012 olduğu gözlenmiştir. Gülşen ve Yıldırım (2022), 2000-2018 yıl aralığındaki 31 ülkenin (geçiş ekonomilerinin) rasyonel vergi sistemine ilişkin veriler ile eşit ağırlıklandırılmış rasyonel vergi sistemini geliştirmiş ve endeks sonuçlarını değerlendirmiştir. Araştırmada, rasyonel vergi sistemini kuran ülkelerin Çekya, Estonya, Karadağ, Kosova, Letonya, Litvanya, Polonya, Slovakya ve Slovenya olduğu bulgusuna varılmıştır. Tiutiunyk vd. (2022), 1992-2022 yıl aralığında vergi rekabeti konusunda Scopus veri tabanındaki 5348 yayın ve WoS veri tabanındaki 2016 yayını analiz etmişlerdir. Analizde ilk olarak 2003-2005 yıl aralığında vergi rekabeti ile ilgili yayınların diğer yıllara göre çok daha fazla olduğu belirlenmiştir. İkinci olarak vergi rekabeti ile ilgili yayınların genellikle etki değeri fazla olan dergilerde yayımlandığı gözlenmiştir. Üçüncü olarak ise AB ile ilgili vergi rekabeti yayınlara istinaden ekonomik gölgeleme faaliyetlerinin AB ülkelerinin vergi rekabetçiliği performanslarını düşürdüğü tespit edilmiştir.

Vergi Çekiciliği Endeksi (Tax Attractiveness Index-TAI) ülkelerin vergi ortamlarının çekiciliğini ölçen bir endekstir. Söz konusu endekste ülkelerin vergi çekiciliği performansları 0 ile 1 değerinde yer almaktadır. TAI toplamda 20 bileşenden oluşmakta olup, söz konusu bileşenlerin aritmetik ortalamaları ile ülkelerin TAI (vergi çekiciliği performansları) hesaplanabilmektedir (Gülşen, 2021: 23). Ayrıca TAI ile 103 ülkenin vergi çekiciliği performansları en son 2018 yılı için ölçülmüştür (LMU Munich, 2022). Dolayısıyla ITCI çerçevesinde ülkelerin vergi rekabetinin sağlanmasında ülkelerin vergi çekiciliği faaliyetleri önemli rol oynadığından dolayı TAI ve ITCI'nin ilişkili olduğu düşünülebilir. Bu kapsamda verilerin uyumluluğu dikkate alınarak OECD grubundaki 26 Avrupa ülkenin 2018 yılı TAI ve ITCI verileri üzerinden TAI ve ITCI boyutları arasındaki ilişki değerleri verilerin normal

dağılımı söz konusu olmadığı için Spearman Sıralama Korelasyon (ρ) ile ölçülmüştür. Söz konusu ilişkinin pozitif yönde, anlamlı ($p^{**}<0,01$) ve orta seviyede olduğu ($r_{\rho}=0,635$) belirlenmiştir. Yöntem açısından İVP ve OCRA yöntemi ile ilgili araştırmalar Tablo 2’de açıklanmıştır.

Tablo 2. İVP ve OCRA Literatürü

Yazarlar	Yöntem	Konu
Chakraborty vd. (2013)	GRA, MOORA, ELECTRE II, OCRA	Dağıtım merkezlerinin yer seçimi
Kumar ve Ray (2015)	MOOSRA, EXPROM II, ORESTE, OCRA	Tasarım için optimal malzeme seçimi
Özbek (2015a)	OCRA ve MOORA	Türkiye’deki yabancı sermayeli bankaların etkinlik analizi
Madiç vd. (2016)	WASPAS ve OCRA	Lazer kesim uygulamalarında imalat süreç koşullarının analizi
Martinez-Gomez (2016)	AHP ve ENTROPİ tabanlı Gri COPRAS, OCRA, ARAS, TOPSIS	Fischer Tropsch reaktörlerinde biyokütle seçimi.
Tayalı ve Timor (2017)	İVY tabanlı AHP	İVY’nin AHP için uygulanabilirliği
Villacreses vd. (2017)	VIKOR, OCRA, TOPSIS ve OWA	Coğrafi bilgi sistemine dayalı rüzgâr panellerinin uygunluk konumunun değerlendirilmesi
Chingo vd. (2019)	COPRAS-G, OCRA, TOPSIS, VIKOR, EXPROM II	Geomembranlar için malzeme seçimi
Nasser vd. (2019)	İVY	Yemen’deki sağlık hizmetleri performanslarının karşılaştırılması
Odu (2019)	İVY, CRITIC, ENTROPİ	Akıllı telefonların performanslarının analizi
Vavrek (2019)	Standart Sapma ve İVY tabanlı TOPSIS	TOPSIS yöntemi için optimal kriter ağırlık yönteminin tespiti
Baloyi ve Meyer (2020)	TOPSIS, TODIM, VIKOR, GRA, PROMETHEE, OCRA, ARAS, COPRAS, SAW, CP	Çok kriterli karar yöntemlerinin ayrıntılı bir değerlendirmesi yoluyla bir madencilik yöntemi seçim modelinin geliştirilmesi
Çanakçıoğlu ve Küçükönder (2020)	ENTROPİ tabanlı OCRA ve Veri Zarflama Analizi	Borsa İstanbul’daki çimento işletmelerin etkinlik ve performanslarının analizi
Gülençer ve Türkoğlu (2020)	İVY tabanlı OCRA	Avrupa ülkelerinin finansal gelişmişliklerinin değerlendirilmesi
Demirci ve Arıkan (2021)	SWARA tabanlı MOORA ve OCRA	COVID-19 döneminde ilaç deposu yeri seçimi
Elmas ve Özkan (2021)	SWARA tabanlı OCRA	Ulaştırma ve depolama sektörü işletmelerinin finansal performanslarının analizi
Madiç ve Radovanović (2021)	COPRAS ve OCRA	Lazer kesim sistemleri seçimi
Kamble vd. (2022)	OCRA, COPRAS, PSI	Soğuk haddelenmiş yumuşak çelik imalat endüstrisi için hammadde tedarikçisi seçimi
Lukić (2022)	OCRA	Avrupa Birliği, Rusya ve Sırbistan’ın dağıtım ticaretinin verimlilik analizi
Toan vd. (2022)	Gri EDAS, OCRA, COPRAS, TOPSIS	Uzaktan çalışma için video konferans yazılımı performanslarının analizi

Araştırmanın konusu açısından vergi rekabeti ile ilgili olarak pek çok araştırmaya literatürde rastlamak mümkündür. Bu durum, vergi rekabetinin ülkeler için önemini göstermektedir. Yöntem açısından ise karar alternatiflerinin performanslarının ölçülmesinde ve karar veya seçim problemlerinde OCRA yönteminden sıklıkla yararlanıldığı gözlenmiştir. Buna karşın literatürde İVP yöntemi kriterlerin ağırlık katsayılarının belirlenmesine ilişkin çalışmaların kısıtlı olduğu değerlendirilmiştir. Ayrıca literatürde ülkelerin vergi rekabetçiliği performanslarını İVP tabanlı OCRA yöntemi ile ölçen bir araştırmaya rastlanılmaması açısından bu araştırmanın literatüre katkı sağladığı düşünülmüştür.

3. Yöntem

3.1. Araştırmanın Veri Seti, Analizi ve Kısıtı

Araştırmanın veri seti, en son ve güncel olan 2021 yılı için 26 Avrupa ülkesinin ITCI bileşenlerine ait değerler oluşturmaktadır. Bu kapsamda araştırmada söz konusu ülkelerin vergi rekabetçiliği performansları İVP tabanlı OCRA yöntemi ile ölçülmüş olup, ölçüm işlemleri için Microsoft 2010 Excel programından faydalanılmıştır. Araştırmada kolaylık sağlaması açısından ITCI bileşenlerinin kısaltmaları Tablo 3’de gösterilmiştir.

Tablo 3. ITCI Bileşenlerinin Kısaltmaları

ITCI Bileşenleri	Kısaltmalar
Kurumlar Skoru	ITCI1
Gelir Skoru	ITCI2
Tüketim Skoru	ITCI3
Emlak Skoru	ITCI4
Sınır Ötesi Skoru	ITCI5

İVP yönteminde kriter ağırlıkların ölçülmesi basit matematiksel işlemlere dayanmaktadır. (Demir vd., 2021: 52). OCRA yönteminde ise karar alternatiflerinin performanslarının ölçümünde veya seçim problemlerinde fayda ve maliyet yönlü kriterler ayrı olarak ele alınır. Dolayısıyla bu durum, karar vericilerin karar verme sürecinde bilgiyi kaybetmemelerini sağlamaktadır. Ayrıca literatürde birçok araştırmacı OCRA yönteminden karar verme problemleri için yararlanmıştır (Demir, 2021: 348). Dolayısıyla söz konusu avantajlardan dolayı kriterlerin (ITCI bileşenleri) ağırlıklarının veya önemlilik derecelerinin hesaplanmasında İVP, karar alternatiflerinin (ülkelerin) vergi rekabeti performanslarının hesaplanmasında ise İVP tabanlı OCRA yönteminden istifade edilmiştir. Araştırmanın kısıtı açısından bu araştırmada Avrupa ülkelerinin vergi rekabeti performanslarının tespitinde sadece 2021 yılı için ITCI raporunda yer alan verilerinden faydalanılmıştır. Buna ilişkin olarak sonraki çalışmalarda söz konusu ülkelerin vergi rekabeti performanslarının daha kapsamlı olarak ölçülmesi için diğer yılların ITCI raporundaki verilerinde dâhil edilmesinin gerektiği düşünülmüştür.

3.2. İVP

İVP (Statistical Variance Prosedure) karar alternatiflerine göre objektif ağırlıklandırma yöntemlerinden biridir. Dolayısıyla bu yöntemde kriterlerin ağırlık değerlerinin tespit edilmesinde uzmanların sübjektif değerlendirmelerinden etkilenmemektedir (Gülençer ve Türkoğlu, 2020: 1335). Söz konusu bu yöntemde kriterlerin ağırlıklandırılması kriterlerin varyans değerlerinin ölçülmesine dayanmaktadır (Odu, 2019: 1456). Kriterlerin varyans değerlerinin ölçülmesinden sonrasında kriterlerin ağırlıkları, tek bir kriterin varyans değerinin kriterlerin toplam varyans değerine oranlanmasıyla belirlenmektedir (Tayalı ve Timor, 2017: 34; Nasser vd., 2019: 5). Bu bağlamda İVP yönteminin uygulama adımları aşağıda açıklanmıştır (Tayalı ve Timur, 2017: 34; Nassar vd., 2019: 5; Demir vd., 2021: 52).

1. Adım: Karar Matrisinin Oluşturulması:

$$X = [x_{ij}]_{m \times n} = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & k_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & k_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \cdots & k_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

m adet karar alternatifi, n adet kriterden oluşan matriste x_{ij} i, karar alternatifinin j, kriter kapsamında değerini göstermektedir.

2. Adım: Kriter Ağırlıklarının Hesaplanması:

Kriter ağırlıklarının ölçülmesi için öncelikle kriterlerin varyans değerleri karar matrisi değerleri üzerinden eşitlik (2) ile tespit edilmesi gerekmektedir.

$$v_k = \sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_{ij}) / m \quad (2)$$

Yöntemin devamında kriterlerin varyans değerleri üzerinden kriterlerin ağırlık katsayıları eşitlik (3) ile ölçülür.

$$w_j = \frac{v_k}{\sum_{k=1}^m v_k} \quad (3)$$

3.3. OCRA

OCRA (Operational Competitiveness Rating) Parkon vd. (1994) tarafından literatüre kazandırılmıştır. OCRA yöntemi parametrik olmayan bir modele dayanmakta olup, söz konusu yöntemle karar alternatiflerinin göreceli performans ölçümü yapılabilmektedir. OCRA yöntemiyle farklı karar birimlerinin kıyaslanması ve farklı sektörlerde birbirleriyle bağımlı olmayan karar alternatiflerinin karşılaştırılmasına olanak sağlaması bakımından oldukça basit ve kullanışlı bir yöntemdir (Ercan ve Kundakçı, 2017: 92). Yöntem, fayda ve maliyet yönlü kriterlere oldukça duyarlıdır. Dolayısıyla fayda ve maliyet yönlü kriterlere göre karar alternatiflerinin performans ölçümünü sağlayacak aşamadaki formüller birbiriyle farklılık göstermektedir (Demir, 2021: 348).

Literatürde birçok çalışmada OCRA yöntemiyle karar alternatiflerinin performans ölçülmesinin yanında söz

konusu yöntemle karar alternatiflerinin etkinlikleri de ölçülebilmektedir (Keskin ve Altan, 2020: 207). Dolayısıyla etkinlik hesaplamalarında girdi ve çıktı bileşenlerinin muhakkak tasnif edilmesi gerekmekte olup, herhangi bir konu ile ilgili OCRA yöntemi ile etkinlik ölçümünde sadece girdi ve sadece çıktı kriterleri bulunmamalıdır. Buna göre, OCRA yönteminde etkinlik hesabının yapılmasında girdi bileşenleri maliyet yönlü, çıktı bileşenleri ise fayda yönlü kriterlerdir. Örneğin Coşkun ve Özcan (2016), finansal sıkıntı sürecinde şirketlerin etkinlik düzeylerini OCRA yöntemiyle tespit etmiştir. Özbek (2015b), mevduat bankalarının etkinlik ölçümünü OCRA yöntemiyle hesaplamıştır. Bunun yanında Lukič (2021), Sırbistan'daki finansal kurumların etkinliğini OCRA yöntemiyle belirlemiştir. Buna ilişkin olarak OCRA yönteminin uygulama adımları aşağıda açıklanmıştır (Chatterjee ve Chakraborty, 2012: 388; Özbek, 2019: 285-286; Ecer, 2020: 190-192; Ulutaş ve Topal, 2020: 38-39; Demir vd., 2021: 349-350).

1. Adım: Karar Matrisinin Sağlanması

$$X = [x_{ij}]_{m \times n} = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & k_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & k_{2n} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \cdots & k_{mn} \end{bmatrix} \quad (4)$$

m adet karar alternatifi, n adet kriterden oluşan matriste x_{ij} i, karar alternatifinin j, kriter kapsamında değerini açıklamaktadır.

2. Adım: Kriterlerin Tercih Sıralaması Değerlerinin Ölçülmesi

Maliyet Yönlü Kriterler İçin:

$$I_i = \sum_{j=1}^g w_j \frac{\max(x_{ij}) - x_{ij}}{\min(x_{ij})} \quad (5)$$

g, maliyet yönlü kriter sayısını göstermektedir.

Fayda Yönlü Kriterler İçin:

$$Q_i = \sum_{j=g+1}^g w_j \frac{x_{ij} - \min(x_{ij})}{\min(x_{ij})} \quad (6)$$

3. Adım: Kriterlerin Doğrusal Tercih Sıralaması Değerlerinin Ölçülmesi

Maliyet Yönlü Kriterler İçin:

$$\bar{I}_i = I_i - \min_{i \in I} (I_i) \quad (7)$$

Fayda Yönlü Kriterler İçin:

$$\bar{Q}_i = Q_i - \min_{i \in Q} (Q_i) \quad (8)$$

4. Adım: Genel Tercih Sıralamasının Ölçülmesi:

$$P_i = (\bar{I}_i + \bar{Q}_i) - \min(\bar{I}_i + \bar{Q}_i) \quad (9)$$

4. Bulgular

Bulgular kapsamında karar karar alternatiflerine göre ITCI bileşenlerinin önemlilik dereceleri İVP yöntemi ile ölçülmüştür. Bu bağlamda ilk olarak eşitlik 1 ile karar matrisi oluşturulmuştur. Söz konusu karar matrisi Tablo 4'de gösterilmiştir.

Tablo 4. Karar Matrisi

Ülkeler	ITC1	ITC2	ITC3	ITC4	ITC5
Almanya	49,8	50,5	74,4	68,8	90
Avusturya	56,7	63,3	74	64,8	86,7
Belçika	63,8	73,7	59,6	45,2	77,9
Çekya	71,1	93,2	52,6	76,9	82,3
Danimarka	61,1	43	68,9	62,9	63,2
Estonya	99,1	100	80,3	100	80,6
Finlandiya	72,5	54,1	72,7	61,4	74,3
Fransa	44,1	37,8	64,9	38,4	80,7
Hollanda	53,2	57,1	73,4	60,1	98,6
İngiltere	58,9	56,1	64,3	38,9	100
İrlanda	79,5	47,1	62,6	61,6	76,7
İspanya	46,8	61,3	74,5	36,4	78,2
İsveç	70,9	63	69,6	73,7	80,6
İsviçre	67,8	67,5	100	36,4	99
İtalya	47,6	43,6	59,8	32,7	69,1
İzlanda	65,6	40,2	67	49,5	61,8
Letonya	99,6	86,1	60,6	78	84,9
Litvanya	83,4	81	62,7	75,5	72,5
Lüksemburg	53,2	59,3	92,4	65,2	93,9
Macaristan	75,4	74,9	43,1	62,7	97,4
Norveç	66,6	69,9	67,8	64,1	82,4
Polonya	65,1	70,4	25,5	43,8	65,7
Portekiz	41,2	46	55,8	61	66
Slovakya	58,6	95,9	54,5	87,1	55,2
Slovenya	66,4	69,7	57,2	51,1	74,7
Yunanistan	56,6	73,9	56,8	45,8	72,2

İVP yönteminin ikinci aşamasında ise eşitlik 2 ile kriterlerin (bileşenlerin) varyansları hesaplanmıştır. Son aşamada ise eşitlik 3 ile ITCI bileşenlerinin önemlilik dereceleri tespit edilmiştir. Buna ilişkin olarak ITCI bileşenlerin varyans değerleri ve önemlilik dereceleri Tablo 5'de açıklanmıştır.

Tablo 5 incelendiğinde, ITCI bileşenlerinin önemlilik dereceleri ITC2 (0,257329), ITC4 (0,2457075), ITC1 (0,1895383), ITC3 (0,1799549) ve ITC5 (0,1274703) olarak sıralanmıştır. Bileşenlerin önemlilik derecesi fazla olması açısından ITC2 ve ITC4'ün, önemlilik derecesi az olması açısından ise ITC5'in diğer bileşenler arasında belirgin farklılıkların olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu durum ilk olarak ITC2 ve ITC4 bileşenlerinin önemlilik dereceleri diğer bileşenlere göre fazla olması, ülkelerin söz konusu bileşen performans değerleri arasındaki farklılıkların diğer bileşenlere kıyasla fazla olduğunu açıklamaktadır. İkinci olarak ise ITC5 bileşeninin önemlilik derecesinin diğer bileşenlere göre az olması, ITC5 bileşen performans değerleri arasındaki farklılıkların diğer bileşenlere kıyasla az olduğunu göstermektedir.

Tablo 5. ITCI Bileşenlerinin Varyans Değerleri ve Önemlilik Dereceleri

Ülkeler	ITC1	ITC2	ITC3	ITC4	ITC5	Toplam
Varyans Değerleri	212,68	288,75	201,93	275,71	143,03	1122,13
Önemlilik Dereceleri	0,1895	0,257	0,1799	0,2457	0,1274	
Sıralama	3	1	4	2	5	

Tablo 6. Bileşenlerin Tercih Sıralama Değerleri (Qi)

Ülkeler	ITC1	ITC2	ITC3	ITC4	ITC5
Almanya	0,039563	0,086457	0,34509	0,271255	0,080361
Avusturya	0,071306	0,173595	0,342267	0,241199	0,072741
Belçika	0,10397	0,244394	0,240645	0,093924	0,052419
Çekya	0,137553	0,377143	0,191246	0,332118	0,062580
Danimarka	0,091548	0,035399	0,306276	0,226922	0,018474
Estonya	0,266365	0,423435	0,386726	0,505691	0,058654
Finlandiya	0,143993	0,110964	0,333093	0,215651	0,044106
Fransa	0,013341	0	0,278047	0,042829	0,058885
Hollanda	0,055205	0,131387	0,338032	0,205883	0,100221
İngiltere	0,081427	0,124579	0,273813	0,046586	0,103454
İrlanda	0,176197	0,063311	0,261816	0,217154	0,049648
İspanya	0,025762	0,159979	0,345795	0,027801	0,053112
İsveç	0,136633	0,171552	0,311216	0,308073	0,058654
İsviçre	0,122371	0,202187	0,525750	0,027801	0,101144
İtalya	0,029442	0,039484	0,242057	0	0,032098
İzlanda	0,112250	0,016338	0,292867	0,126235	0,015241
Letonya	0,268665	0,328809	0,247702	0,340383	0,068584
Litvanya	0,194138	0,294090	0,262522	0,321598	0,039949
Lüksemburg	0,055205	0,146364	0,472116	0,244204	0,089367
Macaristan	0,157335	0,252563	0,124204	0,225419	0,097450
Norveç	0,116851	0,218525	0,298513	0,235939	0,0628114
Polonya	0,109950	0,221929	0	0,083405	0,0242471
Portekiz	0	0,055822	0,213828	0,212645	0,0249398
Slovakya	0,080047	0,395524	0,204654	0,408761	0
Slovenya	0,115931	0,217163	0,223708	0,138257	0,0450303
Yunanistan	0,070846	0,245756	0,220885	0,098433	0,0392572

OCRA yöntemi kapsamında ilk olarak eşitlik 4 ile karar matrisi sağlanması gerekmektedir. Söz konusu karar matrisi daha öncesinden Tablo 3'de gösterilmiştir. Yöntemin devamı olan ikinci adımda ITCI bileşenlerinin hepsi fayda yönlü olduğundan dolayı eşitlik 6 ile ITCI bileşenlerinin tercih sıralama değerleri (Qi) ölçülmüştür. Buna ilişkin olarak tespit edilen değerler Tablo 6'de gösterilmiştir.

Yöntemin üçüncü adımında bileşenlerin fayda türündeki doğrusal tercih sıralama değerleri (\bar{Q}_i) eşitlik 8 ile ölçülmüştür. OCRA yönteminin son adımında ise genel tercih sıralamaları (Pi: Ülkelerin vergi rekabetçiliği performansları) eşitlik 9 ile hesaplanmıştır. Bu bağlamda ülkelerin \bar{Q}_i ve P_i değerleri Tablo 7'da sunulmuştur.

Tablo 7 incelendiğinde, en fazla veri rekabetçiliği performans değerine sahip olan ilk üç ülkenin Estonya, Letonya ve Litvanya, en az vergi rekabetçiliği performans değerine sahip olan ilk üç ülkenin ise İtalya, Fransa ve Polonya olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 7. Ülkelerin P_i ve \bar{Q}_i Değerleri

Ülkeler	\bar{Q}_i	P_i	Sıralama	Ülkeler	\bar{Q}_i	P_i	Sıralama
Almanya	0,479645	0,479645	14	İsviçre	0,6361735	0,6361735	8
Avusturya	0,5580267	0,5580267	10	İtalya	0	0	26
Belçika	0,3922722	0,3922722	17	İzlanda	0,2198503	0,2198503	22
Çekya	0,7575593	0,7575593	4	Letonya	0,9110636	0,9110636	2
Danimarka	0,3355386	0,3355386	18	Litvanya	0,7692176	0,7692176	3
Estonya	1,2977916	1,2977916	1	Lüksemburg	0,6641765	0,6641765	6
Finlandiya	0,504727	0,504727	12	Macaristan	0,5138902	0,5138902	11
Fransa	0,0500221	0,0500221	25	Norveç	0,5895582	0,5895582	9
Hollanda	0,4876477	0,4876477	13	Polonya	0,0964496	0,0964496	24
İngiltere	0,2867797	0,2867797	20	Portekiz	0,1641546	0,1641546	23
İrlanda	0,4250453	0,4250453	15	Slovakya	0,745905	0,745905	5
İspanya	0,2693696	0,2693696	21	Slovenya	0,3970088	0,3970088	16
İsveç	0,6430478	0,6430478	7	Yunanistan	0,3320965	0,3320965	19

Ortalama \bar{Q}_i Değeri: 0,481808

Tablo 7 değerlendirildiğinde, vergi rekabetçiliği performansının çok olması açısından Estonya, vergi rekabetçiliği performansının az olması açısından ise İtalya, Fransa ve Polonya'nın diğer ülkeler arasında belirgin farklılıkların olduğu tespit edilmiştir. Bunların dışında, ülkelerin ortalama yetenek rekabetçiliği performans değerinden fazla performans değerine sahip olan ülkelerin Avusturya, Çekya, Estonya, Finlandiya, Hollanda, İsveç, İsviçre, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Norveç ve Slovekya olduğu tespit edilmiştir.

ÇKKV literatüründe duyarlılık analizi, bileşen ağırlıklarının veya önemlilik derecelerinin farklı değerler ile senaryolar oluşturulması ve oluşan sıralamalar arasındaki farklılıklara göre oluşturulabilmektedir (Gigovič, 2016: 24). Bu bağlamda araştırmada yöntem açısından OCRA yönteminin duyarlılık analizi yapılmıştır. Bunun için ENTROPİ, CRITIC ve SD (Standard Deviation) yöntemlerine göre ITCI bileşenlerinin önemlilik dereceleri hesaplanmıştır. Hesaplanan ilgili değerler Tablo 8'de belirtilmiştir.

Tablo 8. ITCI Bileşenlerinin Önemlilik Dereceleri

ENTROPİ	ITCI1	ITCI2	ITCI3	ITCI4	ITCI5
Wj: ENTROPİ	0,1999783	0,2230547	0,1750397	0,2092726	0,1926548
Sıralama	3	1	5	2	4
İVP	ITCI1	ITCI2	ITCI3	ITCI4	ITCI5
Wj: CRITIC	0,1946607	0,1905143	0,2058741	0,1747218	0,2342291
Sıralama	3	4	2	5	1
SD	ITCI1	ITCI2	ITCI3	ITCI4	ITCI5
Wj: SD	0,1995129	0,2299551	0,192408	0,2435726	0,1345515
Sıralama	3	2	4	1	5

Devamında hesaplanan ağırlık değerleri üzerinden ülkelerin ENTROPİ, CRITIC ve SD tabanlı OCRA yöntemleri ile vergi rekabetçiliği performansları ölçülmüş ve ölçülen söz konusu değerler İVP tabanlı OCRA yöntemi ile ölçülen ülkelerin vergi rekabetçiliği performansları ile kıyaslanmıştır. Buna ilişkin olarak ilgili değerler Tablo 9'de açıklanmıştır.

Tablo 9 incelendiğinde, İVP tabanlı OCRA yöntemi ile hesaplanan ülkelerin vergi rekabetçiliği performans değerleri sıralamasının, farklı ağırlık (ENTROPİ, CRITIC, SD) tabanlı OCRA yöntemi ile hesaplanan ülkelerin vergi rekabetçiliği performans değerleri sıralamaları arasında farklılıklar olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla bu sonuçlara göre, OCRA yöntemiyle ülkelerin vergi rekabetçiliği performanslarının hesaplanmasında duyarlı olduğu gözlenmiştir.

Yöntem kapsamında ayrıca ülkelerin vergi rekabetçiliği performansları İVP tabanlı ARAS, TOPSIS, ROV ve MAUT ÇKKV yöntemleri ölçülerek sıralanmıştır. Buna göre ilgili İVP tabanlı ÇKKV yöntemlerine göre hesaplanan ülkelerin vergi rekabetçiliği performans değerleri ve değerlerin sıralamaları Tablo 10'da belirtilmiştir.

Tablo 9. İVP, ENTROPİ, CRITIC ve SD Tabanlı OCRA Yöntemleri ile Ülkelerin Vergi Rekabetçiliği Performans Değerlerinin Sıralamaları

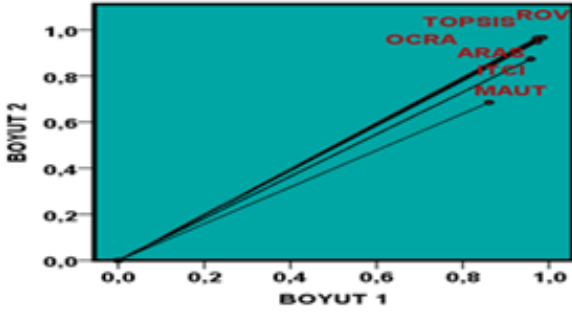
Ülkeler	İVP Tabanlı OCRA	Sıralama	ENTROPİ Tabanlı OCRA	Sıralama	CRITIC Tabanlı OCRA	Sıralama	SD Tabanlı OCRA	Sıralama
Almanya	0,47964501	14	0,4555889	14	0,4588987	13	0,482635	14
Avusturya	0,55802665	10	0,52475	10	0,5174075	10	0,5530601	10
Belçika	0,39227218	17	0,3655872	16	0,3450447	16	0,3746115	17
Çekya	0,75755933	4	0,6862674	4	0,6093513	6	0,7226209	4
Danimarka	0,33553858	18	0,2971328	19	0,2848393	19	0,340957	18
Estonya	1,29779164	1	1,1943438	1	1,1157669	1	1,2765089	1
Finlandiya	0,50472695	12	0,4731919	13	0,4644114	12	0,5082445	11
Fransa	0,05002205	25	0,0607583	25	0,0893655	24	0,0569815	25
Hollanda	0,48764771	13	0,4785108	12	0,4901605	11	0,4878642	13
İngiltere	0,28677973	20	0,3070226	18	0,3312481	18	0,28622	20
İrlanda	0,42504527	15	0,4061891	15	0,3919146	15	0,4306892	15
İspanya	0,26936957	21	0,2569077	21	0,2767749	20	0,2644626	21
İsveç	0,64304776	7	0,5973695	8	0,5691341	7	0,638224	8
İsviçre	0,63617347	8	0,6430583	5	0,7013779	3	0,6469821	7
İtalya	0	26	0	26	0,0142816	25	0	26
İzlanda	0,21985035	22	0,1987673	22	0,1991099	22	0,2281533	22
Letonya	0,91106356	2	0,8537338	2	0,7897209	2	0,8923352	2
Litvanya	0,76921757	3	0,700145	3	0,6384549	5	0,7498586	3
Lüksemburg	0,66417647	6	0,6381498	6	0,6619518	4	0,6711426	6
Macaristan	0,51389021	11	0,4957653	11	0,4489369	14	0,49147	12
Norveç	0,58955824	9	0,549703	9	0,5254052	8	0,5786752	9
Polonya	0,0964496	24	0,0668123	24	0	26	0,0633669	24
Portekiz	0,16415458	23	0,1259346	23	0,1019029	23	0,1566683	23
Slovakya	0,74590502	5	0,6252643	7	0,5187469	9	0,7027705	5
Slovenya	0,39700878	16	0,3647195	17	0,3357387	17	0,3809066	16
Yunanistan	0,33209646	19	0,2965459	20	0,2684477	21	0,3104101	19

Tablo 10. İVP tabanlı ARAS, TOPSIS, ROV ve MAUT ÇKKV Yöntemlerine Göre Ülkelerin Vergi Rekabetçiliği Performans Değerleri ve Değerlerin Sıralamaları

Ülkeler	ARAS	Sıralama	TOPSIS	Sıralama	ROV	Sıralama	MAUT	Sıralama
Almanya	0,6760543	14	0,4441274	13	0,2188978	14	0,1640569	12
Avusturya	0,7059829	11	0,4801962	10	0,2416345	11	0,1618953	13
Belçika	0,6522257	17	0,4009883	17	0,2057087	16	0,1181689	17
Çekya	0,7947176	4	0,6016641	4	0,3091569	3	0,3169347	5
Danimarka	0,6227749	19	0,3817992	18	0,1663118	20	0,0759585	22
Estonya	0,988998	1	0,8543898	1	0,4445739	1	0,7902261	1
Finlandiya	0,6904072	12	0,457488	12	0,2251647	13	0,1314401	16
Fransa	0,5180979	25	0,2558861	25	0,1044399	25	0,0668521	23
Hollanda	0,683068	13	0,4409971	14	0,2327854	12	0,1991164	9
İngiltere	0,6167604	20	0,348159	20	0,192661	18	0,1776841	11
İrlanda	0,6711704	15	0,4255409	15	0,2151058	15	0,1338961	15
İspanya	0,5918878	21	0,3461616	21	0,1575153	21	0,1010384	19
İsveç	0,7441581	6	0,5371098	6	0,2665991	8	0,1816065	10
İsviçre	0,727259	8	0,4922232	9	0,2690114	6	0,3864879	3
İtalya	0,4998373	26	0,2217335	26	0,0868197	26	0,0368686	26
İzlanda	0,5825856	22	0,3252553	22	0,1400181	22	0,0598675	24
Letonya	0,8600411	2	0,6772004	2	0,3609405	2	0,4504197	2
Litvanya	0,7960661	3	0,6158152	3	0,3034077	4	0,2606502	7
Lüksemburg	0,7355159	7	0,5176813	7	0,2635584	9	0,2738774	6
Macaristan	0,7181093	10	0,4775064	11	0,2673857	7	0,2415899	8
Norveç	0,7235107	9	0,5038293	8	0,2550152	10	0,1613757	14
Polonya	0,55993	23	0,2941998	24	0,1369409	23	0,0833154	21
Portekiz	0,5594722	24	0,3002547	23	0,1217151	24	0,0410649	25
Slovakya	0,7754292	5	0,5907499	5	0,2730115	5	0,3320317	4
Slovenya	0,6558832	16	0,4032662	16	0,205528	17	0,1036118	18
Yunanistan	0,6268205	18	0,3731424	19	0,1826901	19	0,0927291	20

Yöntem kapsamında ayrıca ülkelerin ITCI, İVP tabanlı OCRA ve diğer İVP tabanlı ÇKKV (ARAS, TOPSIS, ROV, MAUT) teknikleri kapsamında tespit edilen performans değerleri arasındaki benzerlikler için ayırım uzakları Şekil 1'de değerlendirilmiştir.

Şekil 1. Yöntemler Arasındaki Ayırım Uzaklık Grafiği



Şekil 1'e göre, genel anlamda yöntemler arasındaki ayırım uzaklıklarının çok olmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca Şekil 1'e göre, yöntemler kapsamında İVP tabanlı ROV, TOPSIS, OCRA ve ARAS yöntemlerinin ayırım uzaklıklarının birbirlerine çok yakın olduğu gözlenmiştir. Bunun yanında ITCI'nın da İVP tabanlı ROV, TOPSIS, OCRA ve ARAS yöntemlerine olan ayırım uzaklığı, İVP tabanlı MAUT yöntemine olan ayırım uzaklığından daha az olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre, İVP tabanlı ROV, TOPSIS, OCRA ve ARAS yöntemlerinin birbirleri ve ITCI ile olan ilişkilerin, İVP tabanlı MAUT yönteminin ITCI ile olan ilişkilerinden fazla olduğu değerlendirilmiştir. Buna ilişkin olarak yöntemler kapsamında hesaplanan performans ile performans sıralamaları arasındaki ilişki değerleri Tablo 11'de gösterilmiştir.

Tablo 11. ITCI, OCRA ve diğer ÇKKV Yöntemleri Kapsamında Tespit Edilen Vergi Rekabetçiliği Performans Değerleri ve Değerlerin Sıralamaları Arasındaki Pearson İlişki Değerleri

Değerler Arasındaki İlişkiler						
Yöntemler	ITCI	OCRA	ARAS	TOPSIS	ROV	MAUT
ITCI	1					
OCRA	0,982**	1				
ARAS	0,970**	0,993**	1			
TOPSIS	0,958**	0,991**	0,997**	1		
ROV	0,977**	0,984**	0,995**	0,985**	1	
MAUT	0,904**	0,902**	0,903**	0,901**	0,907**	1
Sıralamalar Arasındaki ilişkiler						
Yöntemler	ITCI	OCRA	ARAS	TOPSIS	ROV	MAUT
ITCI	1					
OCRA	0,968**	1				
ARAS	0,964**	0,995**	1			
TOPSIS	0,958**	0,995**	0,997**	1		
ROV	0,963**	0,981**	0,988**	0,980**	1	
MAUT	0,941**	0,911**	0,917**	0,900**	0,948**	1

**p<0,05

Tablo 11 incelendiğinde, hem değerlere hem de sıralamalara göre tüm yöntemler arasındaki ilişki katsayılarının anlamlı

(p**<0,01), pozitif yönde ve çok yüksek değerde olduğu tespit edilmiştir. Tablo 11 değerlendirildiğinde, ITCI'nın OCRA, ARAS, TOPSIS yöntemleri kapsamında tespit edilen değerler arasındaki ilişki katsayılarının, ITCI'nın MAUT yöntemi kapsamında tespit edilen değerler arasındaki ilişki katsayısından fazla olduğu gözlenmiştir. Ayrıca Tablo 11'e göre, ITCI'nın diğer İVP tabanlı ÇKKV yöntemlerine kıyasla en fazla İVP tabanlı OCRA yöntemi ile hesaplanan değerler ile ilişkisi olduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla bu durum, yöntem açısından ITCI'nın söz konusu İVP tabanlı ÇKKV yöntemleri içinde en fazla İVP tabanlı OCRA yöntemi ile açıklanabileceğini göstermektedir.

5. Sonuç ve Tartışma

Ülkeler, doğrudan yabancı yatırımları kendilerine çekmek ve buna göre ekonomik gelişme, kalkınma ve büyüme sağlamak için vergi rekabetine önem vermektedir. Buna göre ülkeler birbirlerinin vergi rekabet performanslarını takip ederek vergi rekabeti konusunda dünya üzerinde cazip hale gelmek için stratejiler ve politikalar üretmektedir. Söz konusu politikalar ve stratejiler ülkelerin kendi ve diğer ülkelerin vergi rekabeti performanslarının farkındalığıyla daha çok anlam kazanmaktadır. Çünkü ülkeler kendi vergi rekabeti konusundaki potansiyelini farkında olarak vergi rekabeti performanslarını artırmak için girişimlerde bulunabilmektedir. Dolayısıyla ülkelerin vergi rekabeti performanslarının ölçümü önem kazanmaktadır.

Ülkelerin uluslararası alanda vergi rekabeti performanslarını ölçen metriklerden bir tanesi ITCI'dır. ITCI en son 2021 yılı için OECD grubu 37 ülkenin vergi rekabetçilik performanslarını analiz etmiştir. OECD organizasyonu ticaret, yatırım, mali ve ekonomik anlamda ülkelerin gelişmelerini amaçlamaktadır. Söz konusu OECD gurubu 37 ülkenin 26'sını Avrupa ülkeleri oluşturmaktadır. Dolayısıyla OECD organizasyonunun amaçları düşünüldüğünde, Avrupa ülkelerinin maliye, vergi ve vergi rekabeti konusundaki faaliyetleri küresel ekonomiyi ve diğer ülkelerin mali ve vergi politikalarını etkileyebileceğinden söz konusu ülkelerin vergi rekabeti performanslarının ölçülmesinin önemli olduğu değerlendirilmiştir. Bu kapsamda araştırmada, OECD grubundaki Avrupa ülkelerinin 2021 yılı için ITCI bileşenlerine ait değerleri üzerinden ülkelere göre ITCI bileşenlerinin önemlilik dereceleri İVP, ülkelerin vergi rekabeti performansları ise İVP tabanlı OCRA yöntemi ile ölçülmüştür. Ayrıca araştırmada, duyarlılık, ayırım ve Pearson korelasyon katsayısı ile ITCI bileşenleri ile ülkelerin vergi rekabeti performanslarının ölçülebilir durumu analiz edilmiştir.

Bulgulara istinaden ilk olarak ITCI bileşenlerinin önemlilik dereceleri İVP yöntemi ile ölçülmüştür. Buna göre, ITCI bileşenlerinin önemlilik dereceleri ITCI2 (Gelir Vergisi), ITCI4 (Emlak Vergisi), ITCI1 (Kurumlar Vergisi), ITCI3 (Tüketim Vergisi) ve ITCI5 (Stopaj Vergisi) olarak sıralanmıştır. Bileşenlerin önemlilik derecesi fazla olması

açısından ITCI2 ve ITCI4'ün, önemlilik derecesi az olması açısından ise ITCI5'in diğer bileşenler arasında belirgin farklılıkların olduğu gözlenmiştir. Bu bağlamda bu sonuçlara göre ilk olarak ITCI2 ve ITCI4 bileşenlerinin önemlilik dereceleri diğer bileşenlere göre fazla olması ülkelerin ITCI bileşen performansları arasındaki farklılıkların diğer bileşenlere göre fazla olduğu tespit edilmiştir. Başka bir bulgu sonucuna göre, ITCI5 bileşeninin önemlilik derecesinin diğer bileşenlere göre az olması çerçevesinde ülkelerin ITCI5 bileşen performans değerleri arasındaki farklılıkların diğer bileşenlere göre az olduğu belirlenmiştir. Tüm bu sonuçlar incelendiğinde, Avrupa ülkelerindeki gelir vergisi performansları arasındaki farklılıklar, diğer vergilerdeki performans farklılıklarına göre daha fazla olduğunu göstermektedir. Bu durum, Avrupa ülkelerinin gelir vergisi açısından birbirlerinden diğer vergi türlerine göre daha ayrıışık olduğu ve gelir vergisi performansının ülkeden ülkeye değişiklikler gösterdiğini açıklamaktadır. Bir başka açıdan bu bulgu, Avrupa ülkelerinde gelir vergisi performansı diğer vergi türlerine kıyasla daha az standartlaşma sağladığını göstermektedir. Aynı zamanda ülkelerin gelir vergisi performanslarının diğer vergi türleri performanslarına göre daha ayrıışık olması ülkelerin Kişi Başı Gayri Safi Milli Hasıla'larının farklı olduğunu ve ülkelerdeki hane halkının gelirlerinin ülkeye göre değişen farklılığı işaret etmektedir.

Araştırmada ikinci olarak ülkelerin vergi rekabetçiliği performansları İVP tabanlı OCRA yöntemi ile ölçülmüştür. Bulgulara göre, İVP tabanlı OCRA yöntemine göre en fazla vergi rekabetçiliği performansına sahip olan ilk üç ülkenin Estonya, Letonya ve Litvanya, en az vergi rekabetçiliği performansına sahip olan ilk üç ülkenin ise İtalya, Fransa ve Polonya olarak sıralanmıştır. Araştırmada ayrıca ülkelerin İVP tabanlı OCRA yöntemine göre ortalama vergi rekabetçiliği performans değeri hesaplanmıştır. Söz konusu ortalama vergi rekabetçiliği performans değerinden fazla performans değerine sahip olan ülkelerin Avusturya, Çekya, Estonya, Finlandiya, Hollanda, İsveç, İsviçre, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Norveç ve Slovakya olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada yöntem kapsamında İVP tabanlı OCRA yönteminin duyarlılık analizi yapılmıştır. Bu kapsamda ülkelerin ENTROPİ, CRITIC ve SD tabanlı OCRA yöntemine göre ülkelerin vergi rekabetçiliği performansları ölçülerek sıralanmıştır. Bulgulara incelendiğinde, ülkelerin İVP tabanlı OCRA yöntemine göre tespit edilen vergi rekabetçiliği performans sıralamasının, ENTROPİ, CRITIC ve SD tabanlı OCRA yöntemine göre tespit edilen performans sıralamalarının birbirinden farklı olduğu gözlenmiştir. Dolayısıyla bu sonuca göre, ülkelerin vergi rekabetçiliği performanslarının İVP tabanlı OCRA yöntemi ile ölçülmesinin duyarlı olduğu tespit edilmiştir. Bunun dışında; ITCI, İVP tabanlı OCRA, ARAS, TOPSIS, ROV ve MAUT yöntemleri ile sağlanan ülkelerin vergi rekabetçiliği performans değerlerinin uzayda birbirlerine olan ayırım uzaklıkları belirlenmiş ve genel anlamda yöntemler arasındaki uzaklıkların fazla olmadığı gözlenmiştir. Ayrıca

ayırım uzaklığı analizine göre, ITCI'nın İVP tabanlı ROV, TOPSIS, OCRA ve ARAS yöntemlerine olan ayırım uzaklığı, İVP tabanlı MAUT yöntemine olan ayırım uzaklığından daha az olduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla bu bulguya istinaden İVP tabanlı ROV, TOPSIS, OCRA ve ARAS yöntemlerinin birbirleri ve ITCI ile olan ilişkilerin, İVP tabanlı MAUT yönteminin ITCI ile olan ilişkilerinden fazla olduğu değerlendirilmiştir. Bu kapsamda ITCI, İVP tabanlı OCRA, ARAS, TOPSIS, ROV ve MAUT yöntemleri ile elde edilen ülkelerin vergi rekabetçiliği performans değerleri ile değerlerin sıralama arasındaki ilişkileri Pearson korelasyon katsayısı ile ölçülmüştür. Bulgular değerlendirildiğinde, tüm yöntemler arasındaki ilişkilerin anlamlı, pozitif yönlü ve çok yüksek olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir bulguya göre, ITCI'nın diğer ÇKKV yöntemlerine kıyasla en fazla İVP tabanlı OCRA yöntemi ile tespit edilen vergi rekabetçiliği performans değerleri ile ilişki içinde olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla ITCI'nın diğer İVP tabanlı ÇKKV yöntemlerine kıyasla İVP tabanlı OCRA yöntemi ile daha iyi açıklanabileceği değerlendirilmiştir. Genel anlamda ise İVP tabanlı OCRA yönteminin duyarlılık analizi, ITCI, İVP tabanlı OCRA, ARAS, TOPSIS, ROV ve MAUT yöntemlerinin ayırım uzaklığı ve korelasyon değerleri sonuçlarına göre, ITCI bileşen değerleri ile ülkelerin vergi rekabetçiliği performanslarının İVP tabanlı OCRA yöntemi ile açıklanabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Literatür değerlendirildiğinde, Podvieszko vd. 'nin (2019), araştırmasında 2006 yılı için Estonya, Letonya ve Litvanya'nın vergi rekabetçiliği performanslarının ilk üçte olması ve performans sıralaması açısından mevcut araştırmadaki bulgularla tamamen tutarlılık göstermiştir. Bunun yanında mevcut araştırmada; Estonya'nın birinci, Letonya'nın ise ikinci en yüksek vergi rekabetçiliği performansına sahip olması ve mevcut araştırmada vergi rekabetçiliği performansı en az olan ilk üç ülkenin İtalya, Fransa ve Polonya olması açısından bu araştırmanın bulguları Bunn ve Asen'in (2021) çalışmasındaki bulgularıyla benzer özellik taşımaktadır.

Başka bir açıdan literatürde Podvieszko vd. (2019), 28 AB ülkesinin 2006, 2013 ve 2018 yılları için vergi rekabetçiliği performansları ölçümü sonucunda Estonya, Litvanya ve Letonya'nın söz konusu üç yılın ikisinde en fazla, İtalya ve Yunanistan'ın ise her üç yıl için en az vergi rekabetçiliği performansına sahip olan ülkeler olduğu gözlenmiştir. Bunn ve Asen (2021) ise 2021 ITCI raporuna istinaden sırasıyla en fazla vergi rekabetçiliği performansına sahip olan ülkelerin Estonya, Letonya ve Yeni Zelanda, en az vergi rekabetçiliği performansına sahip olan ülkelerin ise İtalya, Fransa ve İtalya olduğunu belirlemişlerdir. Genel anlamda bütünsel olarak mevcut araştırmanın, Podvieszko vd. 'nin (2019) ve Bunn ve Asen (2021) bulguları incelendiğinde, Estonya ve Letonya'nın istikrarlı bir vergi rekabetçiliği performansına sahip olduğu, İtalya'nın ise vergi rekabetçiliği konusunda çok fazla aşama sağlayamadığı düşünülmüştür.

Öte yandan Gülşen ve Yıldırım (2022), geçiş ekonomisi

özelliğine sahip seçilmiş 31 ülkenin rasyonel vergi sistemini kurabilme performanslarını incelemiştir. Araştırmada; Çekya, Estonya, Karadağ, Kosova, Letonya, Litvanya, Polonya, Slovakya ve Slovenya'nın rasyonel vergi sistemine sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu araştırmada da vergi rekabeti performansı en fazla olan ilk beş ülkenin ise sırasıyla Estonya, Letonya, Litvanya, Çekya, Slovakya olması açısından rasyonel vergi sistemi ile vergi rekabeti performansı arasında pozitif yönlü ilişki olabileceği değerlendirilmiştir. Ayrıca Gülşen ve Yıldırım'ın (2022) araştırmasında Estonya, Letonya, Litvanya, Çekya ve Slovakya'nın 2000-2018 dönemi açısından rasyonel vergi sisteminde belirli bir performansa sahip olmasının, mevcut araştırmadaki bulgulara göre söz konusu ülkelerin 2021 yılı için vergi performansındaki başarısında rol oynayabildiği düşünülmüştür.

Araştırmanın kısıtı açısından bu araştırmada yalnızca 2021 yılı için ITCI bileşenleri veri seti olarak kullanılarak ülkelerin vergi rekabeti performansları ölçülmüştür. Söz konusu ülkelerin vergi rekabetçiliği performanslarının daha ayrıntılı olarak analiz edilebilmesi için diğer yılların ITCI raporundaki verilerinden de yararlanılmasının araştırmanın bütünlüğünün daha anlamlı olarak sağlanmasına ve içeriğinin daha geniş olmasına katkı sağlayabileceği düşünülmüştür.

Öneriler kapsamında ilk olarak genel anlamda ülkeler önemlilik derecesi en yüksek olan gelir skoru (ITCI2) bileşeni konusunda stratejiler geliştirerek kendi vergi rekabetçiliği performanslarını artırabilir. Ayrıca İVP tabanlı OCRA yöntemine göre ortalama vergi rekabetçiliği performans değerinin altında performans değerine sahip olan ülkelerin küresel ekonominin iyileşmesine ve gelişmesine, küresel anlamda yatırımlar ile istihdamın fazlaşmasına ve yine küresel anlamda etkin, etkili ve verimli maliye politikaların sağlanmasına katkılarını artırmaları için vergi rekabetçiliği performanslarını artırmaları gerektiği değerlendirilmiştir. Sonraki araştırmalarda yalnızca Avrupa ülkelerinin değil, birbirleri ile ekonomik ve ticari açıdan daha fazla ilişki içinde olan bölgesel organizasyonlara üye olan ülkelerin vergi rekabetçiliği performansları analiz edilebilir. Yöntem bakımından ise ülkelerin çevre performansları farklı ağırlık tabanlı (FUCOM, IDOCRIW vb.) farklı performans ölçme yöntemleri ile (MABAC, WASPAS, EDAS, MAIRCA, MOORA, TODIM, COPRAS, CODAS, ELECTRE, VIKOR vb.) ülkelerin vergi rekabetçiliği performansları sıralanıp, sıralamalarındaki tutarlılıklar ve tutarsızlıklar yöntem bazında tartışılabilir. Son olarak ülkelerin vergi rekabetçiliği performanslarının daha kapsamlı ve nitelikli ölçümü için ITCI bileşen sayısı artırılabilir ya da her ülkeye özgü ITCI bileşenleri sağlanabilir.

Kaynakça

Akdoğan Gedik, M. (2011). Vergi Rekabeti Etkinlik Değerlendirmesi: OECD Üyesi Ülkeler İçin Veri

Zarflama Analizi Uygulaması. *Maliye Dergisi*, (160), 328-350.

Aktan, C. C., & Vural, İ. (2004). Vergi Rekabeti. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (22), 1-14.

Anna, M., Anna, T., & George, Z. (2019). Wage and Tax Competitiveness: The Case of Hellenic Shipping. *Transportation Research*, 119, pp. 255-270.

Armağan, R., & İçmen, M. (2012). Vergi Rekabeti ve Türkiye'ye Yansımaları. *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(2), 145-172.

Baloyi, V. D., & Meyer, L. D. (2020). The Development of a Mining Method Selection Model Through a Detailed Assessment of Multi-Criteria Decision Methods. *Results in Engineering*, 8, 1-19.

Bazel, P., & Mintz, J. (2020). *The 2019 Tax Competitiveness Report: Canada's Investment and Growth Challenge*. Calgary: University of Calgary.

Bunn, D., & Asen, E. (2021). *International Tax Competitiveness Index 2021*. Washington: Tax Foundation.

Chakraborty, R., Ray, A., & Dan, P. K. (2013). Multi Criteria Decision Making Methods for Location Selection of Distribution Centers. *International Journal of Industrial Engineering Computations*, 4, pp. 491-504.

Chatterjee, P., & Chakraborty, S. (2012). Material Selection Using Preferential Ranking Methods. *Materials and Design*, 35, pp. 384-393.

Chingo, C., Martinez-Gomez, J., Ricardo, A., & Narváez, C. (2019). Material Selection Using Multi Criteria Decision Making Methods for Geomembranes. *Home International Journal of Mathematics in Operational Research*, 16(1), 24-52.

Coşkun, E., & Özcan, A. (2016). Finansal Sıkıntı Sürecinde Şirketlerin Etkinlik Düzeylerinin Belirlenmesi. *EconWorld Working Paper Series*, (001), 1-14.

Çanakçıoğlu, M., & Küçükönder, H. (2020). Borsa İstanbul'daki Çimento İşletmelerinin Etkinlik ve Performanslarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ile Analizi. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, (61), 165-192.

Demir, G., Özyalçın, T., & Bircan, H. (2021). *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ve ÇKKV Yazılımı ile Problem Çözümü*. Ankara: Nobel.

Demirci, A., & Arıkan, Ö. U. (2021). Covid-19 Döneminde İlaç Deposu Yeri Seçimi: Mersin Örneği. *Uluslararası İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 7(1), 5-27.

Ecer, F. (2020). *Çok Kriterli Karar Verme*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

- Edwards, C., & de Rugy, V. (2002). International Tax Competition A 21st-Century Restraint on Government. *Policy Analysis* (431), 1-43.
- Elmas, B., & Özkan, T. (2021). Ulaştırma ve Depolama Sektörü İşletmelerinin Finansal Performanslarının SWARA-OCRA Modeli ile Değerlendirilmesi. *İşletme Akademisi Dergisi*, 2(3), 240-253.
- Ercan, E., & Kundakçı, N. (2017). Bir Tekstil İşletmesi için Desen Programı Seçiminde ARAS ve OCRA Yöntemlerinin Karşılaştırılması. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(1), 83-105.
- Eser, L. Y. (2005). *Uluslararası Vergi Rekabetinin Vergi Sistemleri Üzerindeki Etkileri ve Bu Etkileri Gidermeye Yönelik Çalışmalar*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi.
- Gan, Y., & Qiu, B. (2019). Escape from the USA: Government debt-to-GDP ratio, country tax competitiveness, and US-OECD cross-border M&As. *Journal of International Business Studies*, (50), 1156–1183.
- Gigović, L., & Pamučar, D., Bajič, Z., & Milicevič, M. (2016). The Combination of Expert Judgment and GIS-MAIRCA Analysis for the Selection of Sites for Ammunition Depots. *Sustainability*, 8(232), 1-30.
- Giray, F. (2005). Küreselleşme Sürecinde Vergi Rekabeti ve Boyutları. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* (9), 93-122.
- Gülençer, İ., & Türkoğlu, S. P. (2020). Gelişmekte Olan Asya ve Avrupa Ülkelerinin Finansal Gelişmişlik Performansının İstatistiksel Varyans Prosedürü Temelli OCRA Yöntemiyle Analizi. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 55(2), 1330-1344.
- Gülşen, M. A. (2022). OECD Ülkelerinde Vergi Çekiciliği Endeksi: Panel Veri Analizi. *Maliye ve Finans Yazıları*, (117), 21-40.
- Gülşen, M. A., & Yıldırım, M. (2022). Rasyonel Vergi Sisteminin Ölçülebilirliğine Yönelik Endeks Çalışması: Geçiş Ekonomileri Örneği. *Sosyoekonomi*, 30(52), 409-438.
- Haderi, S., Kola, T., & Liko, E. (2010). Tax Competitiveness and FDI in Albania. *SEEU Review*, 6(2), 133-150.
- Helcmanovská, M., & Andrejovská, A. (2021). Tax Rates and Tax Revenues in the Context of Tax Competitiveness. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(284), 1-13.
- Kalaš, B., Mirović, V., & Pjanić, M. (2017). Economic and Tax Competitiveness in Selected South East European Countries. *Economic Analysis*, 50(3-4), 55-65.
- Kamble, A. G., Kalos, P. S., Mahapatra, K., & Bhosale, V. A. (2022). Selection of Raw Material Supplier for Cold-Rolled Mild Steel Manufacturing Industry. *Int. J. Simul. Multidisci. Des. Optim.*, 13(16), 1-9.
- Kargı, V., & Yaygın, T. (2016). Küreselleşme, Vergi Rekabeti ve Türkiye’de Vergi Yükü. *International Journal of Public Finance*, 1(1), 1-22.
- Keskin, İ., & Altan, Ş. (2020). OCRA Yöntemi. M. Atan, & Ş. Altan içinde, *Örnek Uygulamalarla Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri* (ss. 207-214). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kılıçaslan, H. (2005). *Avrupa Birliği’nde Vergi Rekabeti ve Türkiye*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Bursa: Uludağ Üniversitesi.
- Koca, G., Ekici, F., & Şimşek, M. (2019). Vergi Gelirleri Bakımından OECD Ülkelerinin Performansının Bütünleşik ENTROPİ-ARAS Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(70), 964-985.
- Koçer, B. (2016). Vergi Yükü ve Vergi Rekabeti. İ. Bağdınlı içinde, *Sorumlu Vergicilik* (ss. 119-128). İstanbul: Günce Reklam Yayıncılık.
- Kumar, R., & Ray, A. (2015). Optimal Selection of Material: An Eclectic Decision. *J. Inst. Eng. India Ser. C*, 96(1), 29–33.
- Liapis, K. J., Christos, G., Politis, E. D., & Kantianis, D. D. (2014). A Quantitative Approach to Measure Tax Competitiveness Between EU Countries. *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, 7(3), 7-23.
- LMU Munich (2022). *The Tax Attractiveness Index (TAX)*. (Erişim: 08.09.2022), <https://www.tax-index.org/>
- Lukic, R. (2022). Analysis of Productivity of Distribution Trade of Selective Countries of the European Union, Russia and Serbia Based on the OCRA Method. *Review of International Comparative Management*, 23(1), 65-79.
- Lukić, R. M. (2021). Analiza Efikasnosti Finansijskih Institucija u Srbiji na Bazi OCRA Metode. *TEHNIKA – MENADŽMENT*, 71(1), 103-111.
- Madič, M., Antucheviciene, J., Radovanovič, M., & Petkovič, D. (2016). Determination of Manufacturing Process Conditions by Using MCDM Methods: Application in Laser Cutting. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 27(2), 144–150.
- Manda, S., Himanshu., & Bansal, S. K. (2020). Evaluation of Recent Corporate Tax Reduction in India Using MCDM Approach. *Journal of Public Affairs*, 20(4), 1-7.
- Martínez-Gómez, J. (2016). Use of Multicriteria Decision Making Methods for Biomass Selection in Fischer Tropsch Reactors. *Revista de Ciencia y Tecnología* (15), 27-36.

- Mintz, J. M. (2007). *2007 Tax Competitiveness Report*. Toronto: C.D. Howe Institute.
- Mutti, J. H. (2004). *Foreign Direct Investment and Tax Competition*. New York: Colombia University Press.
- Nasser, A. A., Alkhulaidi, A. A., Ali, M. N., Hankal, M., & Al-olofe, M. (2019). A Weighted Euclidean Distance-Statistical Variance Procedure based Approach for Improving the Healthcare Decision Making System in Yemen. *Indian Journal of Science and Technology*, 12(3), 1-15.
- Odu, G. O. (2019). Weighting Methods for Multi-Criteria Decision Making Technique. *J. Appl. Sci. Environ. Manage*, 23(8), 1449-1457.
- Öz, E., & Yaraşır, S. (2009). Global Bri Kavram: Vergi Rekabeti. *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, (52), 1-39.
- Özbek, A. (2015a). Efficiency Analysis of Foreign-Capital Banks in Turkey by OCRA and MOORA. *Research Journal of Finance and Accounting*, 6(13), 21-31.
- Özbek, A. (2015b). Operasyonel Rekabet Değerlendirmesi (OCRA) Yöntemiyle Mevduat Bankalarının Etkinlik Ölçümü. *NWSA-Social Sciences*, 10(3), 120-134.
- Özbek, A. (2019). *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ve Excel ile Problem Çözümü Kavram-Teori-Uygulama* (2. b.). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Peker, İ., & Kılıçer, E. (2014). Türkiye Boyutu ile Vergi Rekabeti. *Vergi Sorunları Dergisi*, 37(307), 165-186.
- Petersen, H.-G. (2006). Europäischer Steuerwettbewerb und Wirtschaftliches Wachstum: Herausforderungen für Deutschland. R. H. Hasse, & G. Perschutter (In), *Europäische Union- Ökonomie, Institutionen und Politik* (ss. 37-70). Bern: Haupt Verlag.
- Pinto, C. (2002). *Tax Competition and EU Law*. Unpublished Doctoral Thesis, Amsterdam: University of Amsterdam.
- Řihová, L. (2018). The Tax Competitiveness of Tourism Enterprises in an International Context. *ACTA VŠFS*, 12, 74-95.
- Sandalcı, U., & Sandalcı, İ. (2021). TOPSIS Yöntemiyle Vergi Denetim Performans Değerlendirmesi: 2005-2019 Dönemi. *Mali Çözüm*, 31(167), 187-212.
- Šimurina, N., & Bürgler, T. (2012). Specificities of Corporate Income Taxation in Croatia and Their Effect on Tax Competitiveness. *Zbornik Radovas Konferencije* (pp. 104-115). Zagreb: Institut Za Javne Financije.
- Stewart, K. G., & Webb, M. C. (2013). *Capital Taxation, Globalization and International Tax Competition*, Department of Economics University of Victoria Working Paper EWPO301.
- T.C. Dışişleri Bakanlığı (2022). *İktisadi İş birliği ve Gelişme Teşkilatı (OECD)*. (Erişim: 08.09.2022), https://www.mfa.gov.tr/iktisadi-isbirligi_ve-gelisme-teskilati_-oecd_.tr.mfa
- Tayalı, H. A., & Timor, M. (2017). Ranking with Statistical Variance Procedure Based Analytic Hierarchy Process. *Acta Infologica*, 1(1), 31-38.
- Teather, R. (2005). *The Benefits of Tax Competition*. London: Institute of Economic Affairs.
- Tecl, J. (2018). Dependence between Competitiveness and Tax Indicators Based on Competitiveness Reports. *Acta Academica Karviniensia*, 18(2), 46-57.
- Tiebout, C. M. (1956). A Pure Theory of Local Expenditures. *The Journal of Political Economy*, 64(5), 416-424.
- Tiutiunyk, I., Mazurenko, O., Spodin, S., Volynets, R., & Hladkovskiy, M. (2022). The Nexus Between International Tax Competitiveness and The Shadow Economy: A Cross-Countries Analysis. *Financial and Credit Activities: Problems of Theory and Practice*, 1(42), 196-205.
- Toan, P. N., Dang, T. T., & Hong, L. T. T. (2022). Evaluating Video Conferencing Software for Remote Working Using Two-Stage Grey MCDM: A Case Study from Vietnam. *Mathematics*, 10(6), 946.
- Ulutaş, A., & Topal, A. (2020). *Bütünleştirilmiş Çok Kriterli Karar Verme Yöntemlerinin Üretim Sektörü Uygulamaları*. Ankara: Akademisyen Kitapevi.
- Vavrek, R. (2019). Evaluation of the Impact of Selected Weighting Methods on the Results of the TOPSIS Technique. *International Journal of Information Technology & Decision Making*, 18(6), 1821-1843.
- Villacreses, G., Gaona, G., Martinez-Gomez, J., & Jijon, D. J. (2017). Wind Farms Suitability Location Using Geographical Information System (GIS), Based on Multi-criteria Decision Making (MCDM) Methods: The Case of Continental Ecuador. *Renewable Energy*, 109, 275-286.
- von Kulesa, A., & Wenzelburger, G. (2015). Starker Steuerwettbewerb Starke Reformen? Ein neuer Blick auf Unternehmenssteuerreformen in 15 EU Staaten (1998-2011). *Swiss Political Sciences Review*, 21(2), 302-332.
- Wilson, J. D. (1999). Theories of Tax Competition. *National Tax Journal*, 52(2), 269-304.
- Yurdadoğ, V., & Albayrak, M. (2017). OECD Ülkelerinde Vergi Rekabeti. *Sosyoekonomi*, 25(32), 121-148.

Extended Summary

Purpose

Countries attach importance to tax competition in order to attract foreign direct investments and to provide economic development, development and growth accordingly. Accordingly, countries follow each other's tax competition performances and produce strategies and policies in order to become attractive in the world in terms of tax competition. Therefore, measurement of tax competition performance of countries gains importance. Considering objectives of OECD organization, it has been evaluated that it is important to measure tax competition performance of European countries, since their activities in field of finance, tax and tax competition may affect global economy and fiscal and tax policies of other countries. In this context, in research, importance of International Tax Competitiveness Index (ITCI) components according to countries over values of ITCI components for year 2021 of European countries in OECD group were measured with Statistical Variance Procedure (SVP), and tax competition performances of countries were measured with SVP-based OCRA method. In addition, using the most up-to-date data in this study, it has been evaluated that countries are different from other studies in terms of measuring by MCDM method.

Literature Review

In the literature, relationship of tax competition with other dimensions related to economy has been examined in general (Petersen, 2006; Haderi et al., 2010; Simurina and Burgler, 2012; Von Kulessa and Wenzelburger, 2015; Kalaš et al., 2017; Říhová, 2018 et al., etc.). In addition, when literature is examined, Podvieszko et al., (2019)'s research shows that Estonia, Latvia and Lithuania's tax competitiveness performances for 2006 are in top three and they are completely consistent with findings of current research in terms of performance ranking. In addition, in current research; The findings of this study are similar to findings of study of Bunn and Asen (2021), in that Estonia has the first and Latvia the second highest tax competitiveness performance and that top three countries with the lowest tax competitiveness performance in the current study are Italy, France and Poland.

Design/methodology/approach

The type of work has a conceptual character. The data set of research constitutes the values of ITCI components of 26 European countries for the latest and updated year 2021. In this context, tax competitiveness performances of countries in question were measured with SVP-based OCRA method. Measurement of criterion weights in SVP method is based on simple mathematical operations. In OCRA method, on the other hand, in measurement of performance of decision alternatives or in selection problems, benefit and cost-oriented criteria are considered separately. This situation ensures that decision makers do not lose information in the decision-making process. (Demir, 2021: 348). Therefore, due to these advantages, SVP was used in calculating

weights or importance degrees of criteria (ITCI components), and SVP-based OCRA method was used in calculating tax competition performance of decision alternatives (countries). Since data obtained in research were provided from open source and provision of data was not based on any observation process, no application was made to ethics committee for the research.

Findings

According to findings, it has been determined that the most important ITCI component according to countries within scope of the SVP method is "income score". Secondly, according to SVP-based OCRA method, it was observed that top three countries with the highest tax competitiveness performance were Estonia, Latvia and Lithuania, while the three countries with the least tax competitiveness performance values were Italy, France and Poland. In study, the average tax competitive performance of countries was also measured and it was determined that countries with less than average performance were Italy, France, Poland, Portugal, Iceland, Spain, England, Greece, Denmark, Belgium, Slovenia, Ireland, Germany. Thirdly, it was concluded in research that tax competitiveness performances of countries can be measured using SVP-based OCRA method within framework of ITCI data, according to sensitivity, separation distance and correlation analysis. Within scope of recommendations, first of all, countries can improve their tax competitiveness performance by developing strategies on the "income score" component with the highest degree of importance. In addition, according to SVP-based OCRA method, it has been evaluated that countries with a performance value below average tax competitiveness performance value should increase their tax competitiveness performance in order to increase their contribution to the improvement and development of global economy, to increase of global investments and employment, and to provision of effective, effective and efficient fiscal policies in global sense.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Örgüt Kültürünün İş Tatmini Üzerindeki Etkisi *

The Effect of Organizational Culture on Job Satisfaction

Bahar Çelik ^{a,**}, Selin Çavuşoğlu ^b

^aDr. Öğr. Üyesi, Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, 43020, Kütahya / Türkiye
ORCID ID: 0000-0003-2494-5343

^bDoç.Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Kula Meslek Yüksekokulu, İşletme Yönetimi Programı, 45170, Kula/Manisa/ Türkiye
ORCID ID: 0000-0002-1952-8265

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 13 Nisan 2022

Düzeltilme tarihi: 23 Haziran 2022

Kabul tarihi: 21 Ağustos 2022

Anahtar Kelimeler:

Örgüt

Örgüt Kültürü

İş Tatmini

ARTICLE INFO

Article history:

Received: April 13, 2022

Received in revised form: June 23, 2022

Accepted: Aug 21, 2022

Keywords:

Organization

Organization Culture

Job Satisfaction

ÖZ

Bu çalışmada Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi'nin personeli üzerinde örgüt kültürünün iş tatmini üzerinde etkisi olup olmadığı ve demografik değişkenlere göre farklılaşp farklılaşmadığının tespit edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma için Daniel Denison ve Aniel Mishra tarafından geliştirilen ve Yahyagil tarafından Türkçeye uyarlanan Örgüt Kültürü Ölçeği ile Weiss, Dawis, England ve Lofquist tarafından geliştirilen ve Baycan tarafından Türkçe'ye uyarlanan Minnesota İş Tatmini Ölçeği kullanılmıştır. Çalışma sonunda, örgüt kültürünün iş tatminini pozitif etkilediği tespit edilmiştir. Ayrıca örgüt kültürü ve iş tatmini düzeylerinin cinsiyete, unvan, yaş grupları, eğitim düzeyi, idari görev, çalışılan birim ve kurumda çalışılan süreye göre farklılık gösterdiği gözlemlenmiştir. Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeylerinin ise medeni durum, kurumdaki görev ve gelir düzeyine göre farklılık göstermediği anlaşılmıştır.

ABSTRACT

In this study it is aimed to determine whether organizational culture has an effect on job satisfaction and it differs according to demographic variables on the staff of Kütahya Health Sciences University. For research, it was used that Organizational Culture Scale developed by Daniel Denison and Aniel Mishra and adapted to Turkish by Yahyagil and Minnesota Job Satisfaction Scale developed by Weiss, Dawis, England and Lofquist and adapted into Turkish by Baycan. As a result, it was determined organizational culture positively affect job satisfaction. Moreover, it has been observed that organizational culture and job satisfaction levels differ according to gender, title, age groups, education level, administrative duty, unit and the length of time worked in the institution. It has been understood that organizational culture and job satisfaction levels do not differ according to marital status, duty in the institution, income level.

1. Giriş

Günümüz iş gelişimi hızla ve çok dinamik bir şekilde büyümekte, her örgüt etkin bir yönetim sistemi ile desteklenen çeşitli iş stratejilerini uygulayarak mümkün olduğunca rekabette ön planda olmaya çalışmaktadır. Örgütler artık kapalı sistemler olarak görülmemektedir. Örgütler çeşitli dış değişikliklere hızlı ve verimli bir

şekilde yanıt verebilmesi ve bunlara uyum sağlayabilmesi gereken açık sistemlerdir. Her örgüt, sahip olduğu tüm insan kaynaklarını kullanarak hedeflerine ulaşmaya çalışır, bu nedenle organizasyondaki her bir insan kaynağının hedefi iyi korunmalıdır. Örgütler başarı motivasyonu ve sıkı çalışma etiğine sahip, iş tatmini yüksek insan kaynağına ihtiyaç duymaktadır (Ratnasari vd., 2020: 57).

* Bu çalışmanın anket uygulaması için Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi tarafından, 17.03.2021 tarih ve 2021/05 sayılı karar ile etik kurul izni verilmiştir.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: bahar.celik@ksbu.edu.tr

İnsan kaynağı, bir örgütün başarısının belirleyicisidir. Örgütlerin ayakta kalabilmesi ve gelişebilmesi için insan kaynaklarını iyi yönetmeleri gerekmektedir. Kurumsal varlıklar olarak çalışanlar, bir örgütün gelecek hedeflerini belirlemede önemli bir unsurdur. Örgütün hedeflerine ulaşabilmesi için çalışanların örgütün gereksinimlerini karşılaması gerekir. Bu sayede çalışanlar, örgüt tarafından belirlenen görevleri yerine getirebilirler (Paramita vd., 2020: 274).

Kültürün kendisi, aynı yerde yaşayan, benzer tutum ve davranışlara sahip bir grup insanın ürünüdür. Belli bir kültüre ait insanlar, onları diğerlerinden ayıran benzer normları, tarihi, dini, değerleri ve eserleri paylaşmaktadırlar. Bu nedenle belirli organizasyon ve eylem türleri sağlayan çok sayıda ulusal kültür ve hatta daha fazla alt kültür bulunmaktadır. Modern toplumlarda ise kültür, bir grup insanın birlikte yaşadığı ve çalıştığı somut veya soyut bir ortam olarak kabul edilmektedir (Gjuraj, 2013: 162).

Hofstede'nin (1991) belirttiği gibi, çalışanların işyerlerindeki davranışları ulusal, mesleki ve örgütsel kültürden etkilenmektedir. Bir bireyin mesleğine yönelik tutum ve inançları, esas olarak, daha erken gelişimi sırasında aile çerçevesinde ulaşılan kişisel değerlerinden ve ideallerinden etkilenmektedir. İkinci olarak, bir kişinin özel görüşleri, algıları ve istekleri okul ve meslek hayatı boyunca oluşmakta ve üyeler arasında paylaşılan meslek kültürü ile ilişkili olmaktadır. Son olarak ise örgüt kültürü çalışanlar arasındaki ve çalışanlar ile müşteriler arasındaki mesleki ilişkilerin bir ürünüdür (Belias ve Koustelios, 2014: 132).

Örgüt kültürü, insanların algıladığı, inandığı ve değerlendirdiği standartları belirleyen sistem bilgisi ve insan topluluklarını çevre ortamlarıyla ilişkilendirmeye hizmet eden bir eylem olarak karşımıza çıkmaktadır. Örgütün kişiliği, o örgütün kültürünü temsil etmektedir. Örgüt üyelerinin varsayımları, değerleri, normları, görünür işareti ve davranışları bir arada kültür olarak yer almaktadır. Örgütün belirli kültürü er ya da geç örgüt üyeleri tarafından algılanabilmektedir. Kültür, genel olarak açıklanması zor olan terimlerden biridir ancak, örgüt üyeleri bunu anladıktan sonra kültürün açıklanması da kolaylaşmaktadır. Yenilikçi ve destekleyici kültürler daha çok sonuç ve çalışan odaklıdır, bu tür kültürlerde çalışanlar, yöneticilerinden ve çalışma arkadaşlarından her zaman destek almakta ve cesaretlendirilmektedirler. Ayrıca örgütün iyileştirilmesi için yeni fikir ve öneriler desteklenmekte, çalışanların bu süreçte yer alması teşvik edilmektedir. Bu nedenle bu tür örgüt kültüründe çalışanlar daha fazla motive olmakta, işlerinden daha mutlu olmakta ve sonuç olarak işlerinden ve örgütsel ortamlarından son derece memnun olmaktadır (Abid Alvi vd., 2014: 32).

Örgüt üyelerin isteklerine uyum sağlayan örgüt kültürü, örgütün üyeleri tarafından elverişli görülme eğilimindedir. Tersine bir durumda, örgütsel üyelerin

isteklerine daha az uyum sağlayan bir örgütsel kültür, olumsuz olarak görülecek ve bu nedenle desteklenmeyecektir. Bu tür koşullarda elverişli bir örgüt kültürü, örgütün hedeflerine ulaşabilmesi için örgüt üyelerinin ilgi, tutum ve davranışlarını olumlu yönde etkileyebilecektir. Bu, örgütsel değerlerin ve hedeflerin kabulü, tanımlanması ve katılımı şeklinde yansıyacaktır (Yusuf, 2020: 16).

İş tatmini çalışanların sorumlu oldukları işlerinin tüm yönlerini değerlendirerek hissettikleri bir duygudur. Bu nedenle çalışanların iş tatmin seviyelerinin yüksek olması yaptıkları işe karşı da olumlu duygular beslemesine neden olabilecektir. İş tatmini düzeyleri pek çok faktörden etkilenebilmektedir. Tatmin, çalışanın iş sorumluluklarını ve çalışma ortamını değerlendirmesidir. Bu değerlendirmeye dayanarak, bir çalışan, örgütün çalışma koşullarını güçlü bir şekilde etkileyen ortak kuralları, inançları ve değerlerine karşı olumlu veya olumsuz bir tutum geliştirebilir. Bu nedenle, iş değerlendirmesine verilen bu olumlu veya olumsuz yanıt, örgütsel refah ve başarı için önemi nedeniyle araştırılmaktadır. Bir örgütte yerleşik kültürün doğası, potansiyel olarak, çalışanın işyerinde hisleri üzerinde etkili olabilir bu da memnuniyet seviyelerinde gözle görülür farklılıklara neden olabilir. Bu kavram, örgüt kültürü ile ilişkili olarak çalışan memnuniyetinin tanımlanmasına yol açmaktadır. Ayrıca, bir örgütün kültürel değerleri çalışanın beklentileriyle eşleştiğinde, çalışanların kendilerini tatmin hissettiklerini söylemek mümkündür (Mesfin vd., 2020: 3).

Yazına bakıldığında örgüt kültürünün, çalışanların davranışları, iş performansı ve günlük yaşam üzerinde ciddi bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Örgütlerdeki olumlu bir dinamik, rekabet avantajı elde etmede kilit bir faktör olduğunu ortaya çıkarırken, olumsuz bir sonuç, örgütsel etkinlik ve performansın genel başarısı üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olacaktır (Melian-Gonzalez, 2016). Ayrıca örgütlerdeki kültür ile çalışanlar tarafından tercih edilen kültür arasında uyumsuzluk olduğu durumlarda iş performansı düşmekte, iş tatmini düzeyi azalmakta ve tükenmişlik düzeyi artmaktadır (Gjuraj, 2013: 141-143).

Örgüt kültürünün görünmez fakat bilinçli ve bilinçsiz olarak bir örgütte çalışanların düşünme ve davranış biçimlerini etkilemesi sebebiyle birçok araştırmacı örgüt kültürünün rolüne dikkat çekmiştir. Örgüt kültürü, örgütün politika ve uygulamalarının uygulanmasını da etkilemektedir (Park ve Doo, 2020: 105).

Örgüt kültürü, nihayetinde davranışsal kontrol ile ilgilidir, dolayısıyla normları ve değerleri kullanarak davranış kontrol etme sürecidir. Örgüt kültürü, örgüt kültürünün iş tatmini üzerindeki etkisiyle ilgili olduğu için dikkat çekmektedir. Örgüt ve çalışanların işte anlamlı olan belirli örgüt kültürleri, çalışanların işte kendilerini rahat hissetmeleri için iş tatminini artıracak ve örgüt için en iyisini sağlayacaktır. İş tatminini ve araştırma sonuçlarını etkileyen örgüt kültürü araştırmaları konusunda bir

araştırma boşluğu vardır (Macintosh ve Doherty, 2010; Bellou, 2010; Chang ve Lee, 2007; Islamy vd., 2020). Çalışanların iş tatmin düzeylerinin düşük olması örgütler için tehlikeli bir problem olduğuna göre iş tatmini düzeylerini artırmak için örgüt kültürünün iş tatmini üzerindeki etkisini ve aralarındaki ilişkiyi bilmek bahsedilen olumsuzlukları önleme konusunda yardımcı olabilecektir.

Hem akademisyenler hem de uygulayıcılar, bir organizasyonun hedeflerine ulaşmasına yardımcı olarak, çalışanların üretkenliğini artırmak için iş tatmininin önemini kabul etmektedir. Tatmin olmuş çalışanlar, faaliyet gösterdiği pazardaki konumunu güçlendirerek, bir işletmenin itibarını ve kültürünü oluşturmaya yardımcı olmada çok önemlidir. İş tatmini, akademisyenlerin örgütsel davranış kapsamında ilgi gösterdiği kilit bir yapıdır (Moro vd., 2021: 391).

Son zamanlarda, örgüt kültürü sorunu gerçek bir endişe ve özellikle de belirsiz çalışma koşulları altında çekici hale gelmiştir. Yapılan araştırmalar, örgüt kültürü gibi kritik örgütsel faktörlerin genel iş tatmini üzerindeki etkisini ortaya koymaktadır (Paaıs ve Pattiruhu, 2020; Meng ve Beger, 2019; Silla vd., 2017).

Literatürde örgüt kültürü ve iş tatmini arasındaki ilişkilerin sıklıkla araştırıldığı ve örgüt kültürünün iş tatmin düzeyini olumlu şekilde etkilediğine ilişkin sonuçlara ulaşılmıştır (Schneider ve Synder, 1975; Schneider ve Reichers, 1983; Jiang ve Klen, 2000; Lund, 2003; Mckinnon vd., 2003; Silverthorne, 2004; Arnold ve Spell, 2006; Chang ve Lee, 2007; Park ve Kim, 2009; Bellou, 2010; Mansoor ve Tayib, 2010; Bigliardi vd., 2012; Nayak ve Barik, 2013; Pantouvakis ve Bouranta, 2013; Abid Alvi vd., 2014; Belias ve Koustelios, 2014; Cronley ve Kim, 2017; Soomro ve Shah 2019; Yusuf, 2020; Jigjiddorj vd., 2021). Ancak bazı araştırmacılar örgüt kültürü ve iş tatmini arasında olumsuz bir ilişki olduğunu raporlamıştır (Cronley ve Kim 2016; Sadeghi vd., 2013). Hatta bazıları da sadece aralarında ilişkinin varlığından bahsetmişlerdir (Sewang, 2016). Bu bulgulara dayanarak, tamamen olumlu bir etki ile tamamen olumsuz bir etki arasında bulgularda bir boşluk bulunmaktadır. Araştırma bu boşluğu doldurmaya yardımcı olacak, ayrıca önceki çalışmaların sonuçlarını zenginleştirmeye çalışacaktır.

Literatürde örgüt kültürü ile ilgili farklı kuramlar üzerinden yürütülen araştırmalar mevcuttur. Bu araştırmada örgütsel kültür, Denison Örgüt Kültürü Modeli kullanılarak ölçülmüştür. Bu model dört boyuttan oluşmaktadır. Katılım boyutu çalışanları süreçlere dâhil etme, sahiplenme ve sorumluluk verme, takım çalışmasına özendirmeyi kapsamaktadır. Tutarlılık, örgüt kültürünü tutarlı, iyi koordine edilmiş ve entegre olmayı ifade etmektedir. Uyarlanabilirlik, örgütün çevreden gelen işaretleri iç davranışlara çeviren ve yorumlayan inanç ve normlara sahip olmayı ifade etmektedir. Misyon, örgütün başarılı olabilmesi için kurumsal hedeflerin

tanımlanmasına, net bir yön çizilmesine ihtiyaç bulunmaktadır. Bu sayede örgütün gelecekte nasıl bir vizyona sahip olması gerektiğine ilişkin alt yapı da daha net ifade edilebilecektir (Senjaya ve Anindita, 2020: 770).

Araştırma örnekleme Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi personeli olarak belirlenmiştir. Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesinin örneklem olarak belirlenmesinin sebebi, üniversitenin 2018 yılında Kütahya Dumlupınar Üniversitesinden ayrılarak kurulmuş olmasıdır. Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi, hem yakın tarihte kurulmuş hem de farklı bir üniversiteden ayrılmış olması sebebi ile uzun süredir kurumda çalışanlar ile yeni atamalar ile çalışmaya başlayanların bir arada olduğu nadir üniversitelerden biridir. Bu durum örgüt kültürü analizinde farklı tespitler yapılabileceği düşünülmüştür.

2. Teorik Çerçeve

2.1. Örgüt Kültürü

Örgüt kültürü, bir örgütün başarısını ve sürdürülebilirliğini etkileyen önemli bir insan kaynakları yönetimi konusu olarak karşımıza çıkmaktadır. Örgütsel ortamlarda kültür, kurucular tarafından oluşturulan paylaşılan inançlar ve değerlerle ifade edildiği ve farklı yollarla iletildiği şekliyle bir örgütte benzersiz olanı tanımlamaktadır. Bu, çalışanların algılarını ve davranışlarını ve bir örgütün üyeleri için geçerli olan ilkeleri şekillendirmektedir (Jigjiddorj vd., 2021: 1). Örgüt kültürü, genellikle bir örgüt tarafından, örgüt üyelerinin kendilerini bir aileye ait hissetmeleri için sergilenen ve örgüt üyelerinin diğer örgütlerden farklı hissetmelerini sağlayan bir koşul yaratan, anlaşılabilir değerler, semboller olarak tanımlanır (Bisbey vd., 2019).

Kültür, çalışanların söylemleri ve yapıları gereken şeyler için uygun standartlar sağlayarak örgütü bir arada tutmaya yarayan sosyal bir yapıştırıcıdır. Örgüt kültürü; örgüt ve çevresi arasındaki ayrımı yaratır, örgüt üyelerine kimlik kazandırır, bireylerin kişisel çıkarlarının ötesinde daha büyük bir olguya bağlılığını kolaylaştırır ve sosyal sistemin istikrarını sağlamaktadır. Ayrıca çalışanların tutum ve davranışlarına yol gösteren dahası şekillendiren bir kontrol mekanizmasıdır (Aydıntan, 2013: 521-523).

Schein'e (2004: 26) göre, örgüt kültürü "davranışı yönlendiren ve sınırlayan bir dizi yapı, rutin, kural ve normları" kapsamaktadır ve üç biçimde gözlemlenebilmektedir. Bunlar; gözlemlenebilir eserler (belirli tutumlar, inançlar, değerler ve bir örgüte özgü kıyafet, hikâyeler, ritüeller ve özel törenler gibi diğer özellikler), desteklenen değerler (örgütün liderleri tarafından geniş çapta desteklenen ve çalışanların davranışlarına çoğunlukla yansıyan değerler) ve temel varsayımlar veya algılanan durumlar (uzun vadeli uygulamaların sonucu olan ve içgüdüsel olarak uygulayan örgütün üyeleri tarafından değer verilen üyelerin toplu eylemleri. Tüm bunlar örgüt üyelerine aidiyet duygusu kazandırmaktadır.

Örgüt kültürü, örgütün gelecekteki hedeflerine ulaşması için bir yol olduğundan yöneticilere zayıflıkları ve tehditleri azaltmak için güç verebilmektedir. Örgüt kültürü, işlerin yapılma şeklinin sebebi olarak da düşünülebilmektedir. Kültür, örgütün düşüncesi, değerleri ve inançlarıdır. Örgüt kültürü, örgütün olmasını istediği mükemmel şekliyle örgüt-çalışma ortamında işlerin yapıldığı süreçtir (Abid Alvi vd., 2014: 31-32).

Örgüt kültürü, bir örgütün hedeflerini, değerlerini ve dış çevre ile etkileşimlerini içermektedir. Örgütün kurallarının ve politikalarının bir parçası haline gelen duygular, inançlar, normlar, gelenekler, yazılı ve yazılı olmayan kurallara dayalı olan kültür, diğer örgütlerden farklıdır ve örgütlerin kültürünü değiştirmek zordur (Abid Alvi vd., 2014: 31-32). Kültür, grubun dış adaptasyon ve içsel bütünleşmenin problem çözme yoluyla öğrendiği varsayımdır (Nurkholis vd., 2020).

Örgüt kültürünün iki ana işlevi bulunmaktadır: a) Örgüt üyelerinin birbirleriyle nasıl etkileşime gireceklerini anlamaları için bir araya gelebilecekleri bir iç bütünleşme süreci, b) Örgüt kültürünün, örgütün çeşitli hedeflerini nasıl yerine getirdiğini ve dış taraflarla nasıl ilişki kurduğunu belirleyeceği bir dış adaptasyon sürecidir. Bu işlev, değişen zamanlara, rekabete, yeniliğe ve tüketicilere sunulan hizmete yanıt vermede örgütsel adaptasyon düzeyini sağlayacaktır (Syardiansah vd., 2020: 85).

Örgüt kültürünün tanımlaması ve sınıflandırılmasında bir görüş birliği bulunmamaktadır. Araştırmacılar farklı kriterlere göre değerlendirme yaptıklarından literatürde farklı modellere rastlamak mümkündür. Bu modeller arasında Denison' un örgüt kültürü modeli bulunmaktadır. Denison, modelinde Schein'in dışsal adaptasyon ve içsel bütünleşme boyutları ile tutarlı olan geliştirilmiş bir model önermektedir. Denison ve Mishra (1995) örgüt kültürü modelinde katılım, tutarlılık, uyarılma ve misyon alt boyutları bulunmaktadır. Bu boyutlar Şekil 1'de de görüldüğü üzere iki zıtlığı kabul etmek için tasarlanmış bir çerçeve içinde organize edilmektedir: içsel bütünleşme ve dışsal adaptasyon arasındaki zıtlık ve değişim ile durağanlık (istikrar) arasındaki zıtlık. Örneğin katılım ve tutarlılık, odak noktası olarak içsel bütünleşme dinamiklerine sahipken misyon ve uyarılabilirlik, dışsal adaptasyon dinamiklerini ele almaktadır (Denison ve Mishra, 1995: 216).

Şekil 1. Denison ve Mishra Örgüt Kültürü Modeli



Kaynak: Denison ve Mishra, 1995: 216

Modele göre yatay (Değişim ve Esneklik ve Durağanlık ve İstikrar) ve dikey (İçsel Bütünleşme ve Dışsal Uyum) eksenlerde bulunan boyutların örgütsel etkinlik için iyi bir şekilde dengelenmesi gerekmektedir. Bu eksenler de ikiye ayrılarak katılım, tutarlılık, misyon ve uyum yeteneği (uyarlanabilirlik) olmak üzere 4 farklı temel boyut ortaya konulmuştur. Katılım ve uyarılma (uyarlanabilirlik), bir örgütün değişme kapasitesiyle ilgili özellikleri tanımlarken, tutarlılık ve misyon ise örgütün zaman içinde istikrarlı ve öngörülebilir kalma kapasitesine katkıda bulunma olasılığı daha yüksek olarak açıklanmaktadır (Denison ve Mishra, 1995: 216). Ayrıca her bir boyutun kendi içerisinde üçer adet alt boyutları da bulunmaktadır. Tablo 1' de bu temel boyutlar ve alt boyutlar gösterilmektedir.

Tablo 1. Denison Örgüt Kültürü Temel Boyutları ve Alt Boyutları

Temel Kavramsal Boyutlar	Alt Boyutlar
KATILIM	Yetkilendirme
	Takım Çalışması
	Yetenek Geliştirme
TUTARLILIK	Temel Değerler
	Uzlaşma
	Koordinasyon
UYARLAMA	Değişim
	Müşteri Odaklılık
	Örgütsel Öğrenme
VİZYON	Stratejik Yönetim
	Örgüt Amaçları
	Miyon

Kaynak: Yahyagil, 2004: 60

Bu boyutlara baktığımızda; Katılım; örgüt üyelerinin, örgüte katılımı ve uyum sağlamasını kolaylaştıran faktörlerle ilgilidir. Katılımın artırılması için örgütte çalışanlara uygun yetkilerin verilmesi, takım çalışmalarına yönlendirilmeleri ve yeteneklerini geliştirici bir ortamın tesis edilmesinin önemi üzerinde durulmaktadır. Tutarlılık; örgütün ilke ve yöntemleri ile ilişkili olarak çalışanların temel değerler etrafında toplanabilmesini, tüm çalışanlar ve birimler arasında koordinasyonun sağlanarak uzlaşmacı bir örgütün tesis edilmesinin önemi vurgulanmaktadır. Misyon; örgütler dış çevreyi de hesaba katarak mal ve hizmet üretmek durumundadırlar. Bunu yaparken de çevrelerindeki değişime ayak uydurmaları gerekmektedir. Bu boyut çalışanların paylaştığı vizyon ve misyonu da kapsamakta, örgütün stratejik kararları ile ilgili olmaktadır (Kızıloğlu ve Bayrak Kök, 2017: 144). Uyarılma (uyarlanabilirlik); örgütlerin faaliyetlerini sürdürürken tüm iç ve dış çevresel faktörlerini takip etmeleri ve gerekli durumlarda kendilerini yeni bilgilerle yeni durumlara karşı uyarlayabilmeleri gerekmektedir. Bunun içinde müşteri odaklılık, örgütsel öğrenme ve değişime önem vermelerinin gerekli olduğu düşünülmektedir.

2.2. İş Tatmini

Çalışanlar, bir örgütün en önemli varlıklarıdır. Bu nedenle, örgütler yetenekli ve kendini adanmış çalışanları çekmek, elde tutmak ve sürdürülebilirliği sağlamak için önemli çabalar sarf ederler. Kişinin arzulanan işi ile fiili olarak verilen iş arasında algılanan pozitif bir ilişki, olumlu ve rahat bir his yaratması durumuna iş tatmini denilmektedir. Çok arzu edilen iş, bir iş tatmini yaratmakta sevilmeyen iş ise iş tatminsizliğine yol açmaktadır. Bunlara ek olarak iş tatmininin, çalışanların işlerinden algıladığı olumlu veya olumsuz olabilecek bir iç duygusu olarak ifade edilebilmektedir. Kendilerini örgütlerine adanmış çalışanlar sorumluluklarını ve görevlerini uygun bir şekilde yerine getireceklerdir. Bu da çalışanların yüksek iş doyumuna sahip olması durumunda daha fazla motive olacaklarını ve organizasyona bağlılıklarını artıracaklarını, çalışanların iş tatmini düzeyleri düşük olduğunda ise daha az motive olacaklarını ve dolayısıyla örgütsel bağlılıklarının azalacağını göstermektedir (AlKahtani vd., 2021: 815).

İş tatmini, çalışanların hissettikleri haz ve hoşnutsuzluk duygularını açıklamaktadır. Bu duygular işlerinin tüm yönlerini değerlendirmelerinin bir sonucu ortaya çıkmaktadır. İş tatmini, çalışanların yaptıkları işe ilişkin tutum ve duygularının işlerine yönelik tutumlarıyla gösterilmesidir ve çalışanların işleri hakkında hissettikleri ve işten ne aldıklarını ve ne beklediklerini göz önünde bulunduran duygusal durumdur. Bu ifadeden hareketle iş tatmininin çalışanların işlerini etkileyebilecek tüm yönlerden gelen duyguları olduğu ve bu duyguların çalışanların işlerini yaparken davranışlarını etkileyeceği sonucuna varılabilir (Imran, 2018: 135).

İş tatmini, çalışanların genellikle işlerinin özelliklerinin değerlendirilmesi sonucu ortaya çıkan ve işleri hakkındaki olumlu bir duyguyu açıklamaktadır. Genellikle iş tatmini üzerinde konuşulurken sık sık ücret akla gelmektedir. Özellikle yoksul olan ya da yoksul ülkelerde yaşayan insanlar için ücret hem iş tatmini hem de genel yaşamda mutlulukla ilişkilendirilirken (Özalp Türetgen ve Başbuğ, 2013: 76-80) ekonomik açıdan daha iyi durumda olan çalışanlar için ücret dışındaki faktörler ön plana çıkmaktadır. Başka bir ifade ile iş tatmini, bireyin çalışma ortamının ihtiyaçlarını nasıl karşıladığını değerlendirme düzeyinin değerlendirilmesidir. Memnun olan çalışanlar bir örgütün ilerlemesi için çalışacak ve örgütsel kültürlerini de sağlıklı hale getireceklerdir (Habib vd., 2014: 217). İş tatmini yüksek olan çalışanlar örgütlerinde yüksek motivasyon ile çalışabilecek, iş performansları da yükselecektir. Bu da örgütün genel performansına olumlu katkı yapacak ve örgütün amaçlarına ulaşmasına destek olacaktır.

1967 yılında Weiss, Davis, England ve Lofquist tarafından geliştirilen Minnesato İş Tatmini Ölçeği'nde iş tatmininin alt boyutlar itibarıyla incelendiği görülmektedir. Bu alt boyutlar içsel tatmin ve dışsal tatmin olarak adlandırılmaktadır. Farklı boyutlar iş

tatmini üzerinde farklı etki yaratabilmektedirler. İşin içsel niteliğine ilişkin tatmin; başarıma duygusu, takdir görme, işin kendisi, yükselme, işle ilgili sorumluluklar gibi unsurlardan oluşmaktadır. Dışsal iş tatmini unsurları ise çalışma koşulları, süpervizyon, örgütün yönetimi, politikaları, hedef ve amaçları, stratejileri, örgütün kültürü, ast ve üstlerle ilişkiler, ücret gibi faktörlerden oluşmaktadır (Arvey vd., 1989: 188; Köroğlu, 2012: 279).

2.3. Örgüt Kültürü ve İş Tatmini Arasındaki İlişki

Örgüt kültürü, bir çalışanın gelişimini ve memnuniyetini destekleyen bir göstergedir. Çalışanların refahı, kişinin özellikleri ile örgüt kültürü arasındaki ilişkiye dayanmaktadır. Bu, örgütün özellikleri kişisel hedeflerine uygunsa, çalışanların bir işyerinde etkili bir şekilde performans gösterebilecekleri anlamına gelmektedir (Tran, 2021: 142). Çalışanlar arzularına ve güvenilir değerlendirme sistemine göre çalıştıklarında, daha yüksek memnuniyet seviyesi ortaya çıkmaktadır, aynı şekilde durumun tersi de geçerli olabilmektedir (Martin, 2020: 76).

İş tatmini, iş tasarımından denetime kadar örgütsel kültür, davranış ve diğer mesleki fenomenlerde en sık araştırılan değişkenlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Genel olarak, iş tatmini, bir çalışanın işiyle ilgili düşüncelerini özetlemektedir. Bununla birlikte araştırmalar, iş tatminin bireyin değerleri, ilkeleri, kişiliği ve beklentileri ve işin doğası, sağlanan fırsatlar gibi birçok iç ve dış faktörden etkilenen çok boyutlu bir iş tutumu olduğunu ortaya koymaktadır (Belias ve Koustelios, 2014: 139).

İş tatmini, bir çalışanın almayı beklediği sonuçlar ile gerçekte elde ettiği sonuçlar arasındaki fark olarak da tanımlanmaktadır. Bu nedenle iş tatmini, iş özellikleriyle ilgilidir ve çalışanların kendileri için önemli ve anlamlı olarak algıladıklarına göre değerlendirilebilir. İşin farklı yönlerinin çalışanlar tarafından değerlendirilmesi nedeniyle özeldir ve insanlar aynı faktörler altında bile farklı tatmin düzeylerine sahip olabilmektedirler (Belias ve Koustelios, 2014: 142).

İş tatmini, bir çalışanın işi hakkındaki duygularını ifade etmekte ve sıklıkla örgütsel kültür, işe bağlılık, performans ve örgütsel bağlılık gibi diğer değişkenlerle ilişkili olarak incelenmektedir. Örgüt kültürü, iş tatmini ve çalışanların örgütsel bağlılığı arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.

Örgüt kültürü sayesinde, iş tatminini artırmak mümkündür, bu da bir çalışanın bağlılığını ve daha uzun süre kalma isteğini besleyebilmektedir. İş tatmini tüm örgütler için önemli bir konudur çünkü kurumsal başarı ve sürdürülebilirlik için çok önemli bir faktör olarak değerlendirilmektedir (Jigjiddorj vd., 2021: 1-2-6).

İş tatmini, boyutları itibarıyla, bir örgütün bileşenleri olduğundan iş tatmini örgütsel kültürünün bir değerlendirmesi ve yansımasıdır (Robbins, 1993). Daha açık bir ifadeyle iş tatmini, tek başına olmayan, ancak

yapı, büyüklük, maaş, çalışma koşulları ve liderlik gibi organizasyon değişkenlerine bağlı olan karmaşık bir fenomendir ve bunların tümü örgütsel iklim ve kültürü oluşturmaktadır (Boyens, 1985). İş tatminini sağlamada dikkat çeken faktörler; takdir, iletişim, iş arkadaşları, yan haklar, iş koşulları, işin doğası, kuruluşun doğası, kuruluşun politikaları ve prosedürleri, ödeme, kişisel gelişim, terfi fırsatları, tanınma, güvenlik ve denetim olarak ifade edilmektedir (Spector, 1997: 26).

Güçlü örgüt kültürüne sahip olan örgütlerde iş tatmin düzeylerinin yüksek olduğu buna karşılık zayıf örgüt kültürüne sahip örgütlerde iş tatmini düzeylerinin düşük olduğu ifade edilmektedir (Lund, 2003: 223). İş tatmini, çalışanların işe yönelik genel bir tavrı olarak değerlendirilmektedir. İş tatmini çalışanların meslektaşları ile ilişkileri, destekleyici bir çalışma ortamı, adil ödüller ve aynı zamanda zorlu işleri içeren bireysel ihtiyaçlarıyla da doğrudan ilişkilidir (Senjaya ve Anindita, 2020: 770).

Örgütsel kültürün Budisatrya Enstitüsü'ndeki iş tatminini olumlu ve önemli ölçüde etkilediği ortaya çıkmıştır (Martin, 2020: 77). Literatürde örgüt kültürü ve iş tatmini arasındaki ilişkilerin sıklıkla araştırıldığı ve örgüt kültürünün iş tatmin düzeyini olumlu şekilde etkilediğine ilişkin sonuçlara ulaşılmıştır (Schneider ve Synder, 1975; Schneider ve Reichers, 1983; O'Reiley vd., 1991; Kristof, 1996; Jiang ve Klen, 2000; Lund, 2003; Mckinnon vd., 2003; Silverthorne, 2004; Arnold ve Spell, 2006; Arthur vd., 2006; Chang ve Lee, 2007; Park ve Kim, 2009; Bellou, 2010; Mansoor ve Tayib, 2010; Bigliardi vd., 2012; Nayak ve Barik, 2013; Pantouvakis ve Bouranta, 2013; Abid Alvi vd., 2014; Belias ve Koustelios, 2014; Cronley ve Kim, 2017; Soomro ve Shah 2019; Yusuf, 2020; Jigjiddorj vd., 2021;).

Ancak bazı araştırmacılar örgüt kültürü ve iş tatmini arasında olumsuz bir ilişki olduğunu raporlamıştır (Cronley ve Kim 2016; Sadeghi vd., 2013). Hatta bazıları da sadece aralarında ilişkinin varlığından bahsetmişlerdir (Sewang, 2016). Bu sebeple örgüt kültürü ve iş tatmini arasındaki ilişkinin olumlu mu yoksa olumsuz mu olduğuna ilişkin geçmiş araştırma bulgularında bir boşluk bulunmaktadır. Araştırma bu yönüyle bu boşluğu da doldurmayı amaçlamaktadır.

Bu açıklamalara dayanarak geliştirilen ilk hipotez:

H1: Örgüt kültürünün iş tatmini üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır.

İş tatmini üzerinde etkili olan pek çok faktör bulunmaktadır. Bu faktörleri bireysel faktörler ve örgütsel faktörler olarak gruplandırmak mümkündür. Yapılan bazı araştırmalarda iş tatmini üzerinde yaş, eğitim düzeyi, cinsiyet, gelir durumu, unvan, aynı kurumda çalışma süresi gibi demografik faktörlerin de etkisi olduğu raporlanmıştır (Çarıkçı, 2000; Mangkunegara, 2011; Mercanlıoğlu, 2012; Soysal vd., 2017; Karaman, 2018; Özpehlivan, 2018). Buradan hareketle katılımcıların örgüt

kültürü ve iş tatmini düzeylerinin demografik değişkenlere göre farklılık gösterip göstermediğini test edebilmek için şu hipotez ve alt hipotezler geliştirilmiştir:

H2: Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri demografik değişkenlere göre farklılık göstermektedir.

H2a) Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri cinsiyete göre farklılık göstermektedir.

H2b) Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri medeni hallerine göre farklılık göstermektedir.

H2c) Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir.

H2d) Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri eğitim düzeylerine göre farklılık göstermektedir.

H2e) Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri kurumdaki görevlerine göre farklılık göstermektedir.

H2f) Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri unvanlarına göre farklılık göstermektedir.

H2g) Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri idari görevlerine göre farklılık göstermektedir.

H2h) Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri çalıştıkları birime göre farklılık göstermektedir.

H2i) Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri çalışma sürelerine göre farklılık göstermektedir.

H2j) Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri gelirlerine göre farklılık göstermektedir.

3. Araştırma Yöntemi

3.1. Araştırmanın Amacı

Örgütleri önemli ölçüde etkileyen örgüt kültürünün üniversite çalışanlarının iş tatmin düzeyleri üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yapılan bu çalışmanın verilerinin toplanmasında Kişisel Bilgi Formu, Örgüt Kültürü Ölçeği ve İş Tatmini Ölçeği kullanılmıştır. Çalışma, Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi'nin 17.03.2021 tarih ve 2021/05 numaralı Etik Kurul Onayı ile yapılmıştır.

3.2. Örneklem ve Verilerin Toplanması

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemisi nedeniyle anket soruları Google Form yardımıyla çevrimiçi ortamda oluşturulmuş ve anket linki Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesi akademik ve idari personeline Elektronik Belge Yönetim Sistemi (EBYS) üzerinden gönderilmiştir. Anket 538 akademik personel, 295 idari personel olmak üzere toplam 833 personele gönderilmiştir. Ankete toplam 200 personel cevap vermiş, eksik, hatalı veya çıkarılması gereken bir anket formu tespit edilmediğinden tüm cevaplar değerlendirmeye dâhil edilmiştir. Anaküteller için kabul edilebilir örnek büyüklüklerinin belirlenmesine yönelik araştırmalarda; evren büyüklüğünün $N < 1.000$ olduğunda, %95 güven

düzeyine göre örneklem sayısının $n=263$ olması gerekmektedir (Sekaran, 2003: 294). Bu nedenle ankete cevap veren personele eposta ile tekrar hatırlatma yapılmış ancak cevap veren personel sayısı 200'ü geçememiştir.

3.3. Ölçüm Araçları

Araştırmada Daniel Denison ve Aniel Mishra (1995) tarafından geliştirilen örgüt kültürü ölçeğinin Yahyagil (2004) tarafından Türkçeye uyarlanan 36 maddeden oluşan Türkçe formu kullanılmıştır. Bu çalışmada Yahyagil'in belirlediği gibi 4 faktörlü yapı kullanılmıştır. Söz konusu 4 faktör; katılım, uyarılma, vizyon ve tutarlılık şeklindedir.

Araştırmada iş tatminine ilişkin veri toplamak için, Weiss, Dawis, England ve Lofguist (1967) tarafından geliştirilen ve Baycan (1985) tarafından Türkçeye uyarlanan Minnesota İş Tatmini Ölçeğinin 20 ifadeden oluşan kısa versiyonu kullanılmıştır.

Araştırmada kullanılan ölçekler 5'li Likert tipi ölçeklerdir ve ölçek yapısı 1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3= Ne katılıyorum ne de katılmıyorum, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum şeklinde düzenlenmiştir.

Yahyagil'in (2004) örgüt kültürü faktör yapısını doğrulamak amacıyla doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Modelde test edilen faktörler: Katılım (OK1, OK2, OK3, OK4, OK5, OK6, OK7, OK8, OK9), Tutarlılık (OK10, OK11, OK12, OK13, OK14, OK15, OK16, OK17, OK18), Uyarılma (OK19, OK20, OK21, OK22, OK23, OK24, OK25, OK26, OK27), Vizyon (OK28, OK29, OK30, OK31, OK32, OK33, OK34, OK35, OK36) şeklindedir. DFA sonucunda elde edilen uyum indeksleri sırasıyla $\chi^2=358,989$; $SD=3195$; $\chi^2/SD=1,125$; $RMR=0,031$; $RMSEA=0,025$; $NFI=0,941$; $NNFI=0,991$; $CFI=0,993$; $GFI=0,905$ ve $AGFI=0,867$ 'dir. χ^2/SD , RMR , $RMSEA$, $NNFI$, CFI , GFI iyi uyumu, NFI , ve $AGFI$ ise kabul edilebilir uyumu göstermektedir. Bu durumda faktör yapısının doğrulandığı söylenebilir.

Örgüt Kültürü Ölçeğinin Cronbach α değeri 0,977 olarak hesaplanmıştır. Bu değer Kalaycı (2010)'un referans değerlerine göre yüksek derecede güvenilir olarak kabul edilmiştir.

Minnesota İş Tatmin Ölçeğinin faktör yapısını doğrulamak amacıyla doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Modelde test edilen faktörler: İçsel tatmin (IT1, IT2, IT3, IT4, IT7, IT8, IT9, IT10, IT11, IT14, IT20), Dışsal Tatmin (IT5, IT6, IT12, IT13, IT15, IT16, IT17, IT18, IT19) şeklindedir. DFA sonucunda elde edilen uyum indeksleri sırasıyla $\chi^2=167,391$; $SD=118$; $\chi^2/SD=1,419$; $RMR=0,056$; $RMSEA=0,046$; $NFI=0,950$; $NNFI=0,977$; $CFI=0,984$; $GFI=0,921$ ve $AGFI=0,873$ 'dir. χ^2/SD , $RMSEA$, NFI , $NNFI$, CFI iyi uyumu, RMR ve $AGFI$ ise kabul edilebilir uyumu

göstermektedir. Bu durumda faktör yapısının doğrulandığı söylenebilir.

İş tatmini ölçeğinin Cronbach α değeri 0,961 olarak hesaplanmıştır. Ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğu söylenebilir. Her iki ölçeğin yeterli geçerlilik ve güvenilirlik düzeyine sahip olduğu görüldükten sonra istatistiksel analizlere geçilmiştir.

3.4. Analiz Yöntemleri

Veri analizinde IBM SPSS21 ve IBM AMOS22 yazılımları kullanılmıştır. Öncelikle demografik değişkenlere ilişkin frekans dağılımları belirlenmiştir. Çarpıklık ve basıklık katsayılarına ve kartiller arası farka dayalı testlere göre verilerin normal dağılıma uygun olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle parametrik istatistiksel yöntemler kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkileri belirlemek amacıyla Pearson Korelasyon Analizi uygulanmıştır. Örgüt kültürünün iş tatminine etkisi, yapısal eşitlik modellemesi ve yol analizi ile incelenmiştir.

4. Araştırmanın Bulguları

4.1. Demografik Bulgular

Tablo 2' de yer alan bulgulara bakıldığında katılımcıların cinsiyet dağılımı açısından dengeli bir dağılıma sahip olduğu, ağırlıklı olarak evli olduğu, ön lisans ve doktora unvanına sahip katılımcıların daha fazla olduğu ve genel olarak 26-40 arası yaş grubundan oluştuğu görülmektedir. Akademik unvana göre dağılıma bakıldığında ankete cevap veren akademik ve idari personelin oran olarak birbirine yakın olduğu, akademik personellerden Doktor Öğretim Üyelerinin ve Öğretim Görevlilerinin sayısının daha fazla olduğu, idari personellerden ise ağırlık olarak memur ve bilgisayar işletmenlerinin ankete katılım gösterdiği anlaşılmaktadır. Fakültelerde görev yapan katılımcı sayısı yoğunlukta iken katılımcıların yarısından daha fazlasının beş yıldan daha kısa süredir kurumda görev yaptığı görülmektedir. Ankete verilen cevaplarda katılımcıların kurumda yeni olması, yönetsel faaliyetler ile ilgili fikrinin olmaması durumunu açıklamaktadır. Aylık gelir açısından bakıldığında katılımcılar ağırlıklı olarak 6.800 TL ve üstü gelir grubundan oluşmaktadır.

Tablo 2. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Cinsiyet	F (%)	Yaş	F (%)
Kadın	47,50	21-25 Yaş	6,00
Erkek	52,50	26-30 Yaş	20,50
Medeni Durum	F (%)	31-35 Yaş	24,00
Evli	63,00	36-40 Yaş	23,50
Bekâr	37,00	41-45 Yaş	14,50
Eğitim	F (%)	46 Yaş ve üzeri	11,50
İlköğretim	0,50	Çalışma Yılı	F (%)
Lise	5,00	1 Yıldan Az	24,00
Ön lisans	8,00	1-3 Yıl	42,00
Lisans	28,50	4-6 Yıl	7,50
Yüksek Lisans	23,50	7-9 Yıl	12,00
Doktora	34,50	10 Yıl ve Üzeri	14,50
Görev Yaptığı Birim	F (%)	Aylık Gelir	F (%)

Fakülte	4,95	3.800-4.799 TL	14,50
Enstitü	2,00	4.800-5.799 TL	14,00
Meslek Yüksekokulu	18,50	5.800 – 6.799 TL	8,00
Rektörlük	20,50	6.800- 7.799 TL	33,00
Araştırma Merkezi	7,00	7.800 TL ve üzeri	30,50
Koordinatörlük	1,00	Kurumdaki Görevi	F (%)
Diğer	1,50	Akademik personel	58,00
		İdari Personel	42,00

4.2. Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

Araştırmaya konu olan örgüt kültürü ve iş tatmini ile alt boyutlarının tanımlayıcı istatistikleri Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3. Araştırma Konusu Değişkenlerin Tanımlayıcı İstatistikleri

	Ort.	Medyan	Mod	Std. Sapma	Çarpıklık	Basıklık	En Küçük	En Büyük
K	3,356	3,444	3,667	0,806	-0,533	-0,035	1,111	5,000
T	3,214	3,222	3,000	0,650	-0,298	0,550	1,000	5,000
U	3,394	3,444	3,000	0,688	-0,705	0,555	1,000	5,000
V	3,338	3,333	3,000	0,627	-0,621	0,979	1,000	5,000
ÖK	3,325	3,417	3,000	0,645	-0,490	0,256	1,333	5,000
İT	3,900	4,000	5,000	0,838	-0,880	0,967	1,000	5,000
DT	3,156	3,222	3,444	0,615	-0,210	0,704	1,444	5,000
İşT	3,528	3,525	4,389	0,648	-0,735	0,989	1,222	5,000

Katılım (K), Tutarlılık (T), Uyarılma (U), Vizyon (V), Örgüt Kültürü (ÖK), İçsel Tatmin (İT), Dışsal Tatmin (DT), İş Tatmini (İşT)

Tablo 3'te yer verildiği gibi katılımcıların örgüt kültürünün orta düzeyde olduğu (3,325) görülmektedir.

Katılımcıların en yüksek örgüt kültürü özellikleri uyarılma (3,394) ve katılım (3,356) iken, içsel tatmin (3,900) ve dışsal tatmin düzeyleri (3,156) orta düzeydedir. Ayrıca tablo 3'te verilen çarpıklık ve basıklık katsayılarının [-1,1] aralığında olması nedeniyle ve kartiller arası farka dayalı testlere göre verilerin normal dağılıma uygun olduğu anlaşılmaktadır.

4.3. Değişkenler Arasındaki Korelasyonlar

Tablo 5. Cinsiyete göre Bağımsız Örneklem t Testi Sonuçları

		F	P	t	SD	P. (2-uçlu)	Ort. Farkı
Katılım	Varyansların eşitliği kabulü edildiğinde	4,869	0,028	-2,350	198,000	0,020	-0,265
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-2,329	183,542	0,021	-0,265
Tutarlılık	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	2,729	0,100	-3,111	198,000	0,002	-0,280
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-3,089	187,164	0,002	-0,280
Uyarılma	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	2,378	0,125	-2,092	198,000	0,038	-0,202
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-2,079	187,957	0,039	-0,202
Vizyon	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	1,710	0,192	-2,513	198,000	0,013	-0,220
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-2,489	182,935	0,014	-0,220
Örgüt Kültürü	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	3,226	0,074	-2,692	198,000	0,008	-0,242
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-2,672	186,593	0,008	-0,242
İçsel Tatmin	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	0,148	0,701	-0,929	198,000	0,354	-0,110
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-0,930	197,144	0,353	-0,110
Dışsal Tatmin	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	1,347	0,247	-3,151	198,000	0,002	-0,268
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-3,143	193,770	0,002	-0,268
İş Tatmini	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	0,004	0,948	-2,081	198,000	0,039	-0,189
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-2,080	195,848	0,039	-0,189

Tablo 4'te verildiği gibi örgüt kültürü, iş tatmini ve alt boyutları arasındaki ilişkileri görmek amacıyla yapılan Pearson Korelasyon Analizi sonuçlarına göre örgüt kültürü ve iş tatmini arasında 0.01 düzeyinde anlamlı ve pozitif yönlü korelasyon görülmektedir. Bu korelasyon örgüt kültürü ile alt boyutlarının iş tatmini ve alt boyutlarını olumlu etkileyebileceğini göstermektedir. Bu etkileşimi görmek için makalenin sonraki bölümünde yapısal eşitlik modeli test edilmiştir.

Tablo 4. Örgüt Kültürü, İş Tatmini ve Alt Boyutları Arasındaki Pearson Korelasyon Katsayıları

	İçsel Tatmin	Dışsal Tatmin	İş Tatmini
Katılım	0,934**	0,610**	0,714**
Tutarlılık	0,939**	0,614**	0,726**
Uyarılma	0,938**	0,605**	0,715**
Vizyon	0,909**	0,596**	0,713**
Örgüt Kültürü	0,750**	0,948**	0,944**

4.4. Cinsiyete Göre Farklılıkların Analizi

Katılımcıların örgütsel kültür ve iş tatmini düzeylerinin cinsiyete göre farklılık gösterip göstermediğini anlamak için yapılan ve Tablo 5'te verilen Bağımsız Örneklem t Testi sonuçlarına bakıldığında katılımın, tutarlılığın, uyarılmanın ve örgüt kültürünün cinsiyete göre farklılık gösterdiği görülmektedir. Ayrıca erkek katılımcıların bu dört değişkende kadın katılımcılara göre daha yüksek ortalamaya sahip oldukları anlaşılmaktadır. Benzer şekilde dışsal tatminin ve iş tatmininin de cinsiyete göre farklılık gösterdiği görülmektedir. Erkek katılımcıların içsel tatminleri, dışsal tatminleri ve toplam iş tatminlerinin kadın katılımcılardan daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durumda "H2a: Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri cinsiyete göre farklılık göstermektedir" hipotezinin kabul edildiği söylenebilir.

4.5. Medeni Durumlarına Göre Farklılıkların Analizi

Katılımcıların örgütsel kültür ve iş tatmini düzeylerinin medeni durumlarına göre farklılık gösterip göstermediğini anlamak için yapılan ve Tablo 6'da verilen bağımsız örneklem t testi sonuçlarına bakıldığında katılımın, tutarlılığın, uyarılmanın ve örgüt kültürünün katılımçıların medeni durumlarına göre farklılık

göstermediği görülmektedir. Benzer şekilde içsel tatminin, dışsal tatminin ve iş tatmininin de katılımçıların medeni durumlarına göre farklılık göstermediği görülmektedir. Bu durumda “H2b: Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri katılımçıların medeni durumlarına göre farklılık göstermektedir” hipotezinin reddedildiği söylenebilir.

Tablo 6. Medeni Durumlarına Göre Bağımsız Örneklem t Testi Sonuçları

		F	P	t	SD	P. (2-üçlü)	Ortalama Farkı
Katılım	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	0,103	0,749	0,803	198,000	0,423	0,095
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			0,798	149,844	0,426	0,095
Tutarlılık	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	0,529	0,468	1,670	198,000	0,096	0,158
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			1,689	158,355	0,093	0,158
Uyarılma	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	0,178	0,673	0,787	198,000	0,432	0,079
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			0,809	166,010	0,420	0,079
Vizyon	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	0,970	0,326	0,439	198,000	0,661	0,040
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			0,458	173,035	0,647	0,040
Örgüt Kültürü	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	0,105	0,747	-0,031	198,000	0,975	-0,004
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-0,032	161,620	0,975	-0,004
İçsel Tatmin	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	0,737	0,392	0,988	198,000	0,325	0,093
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			1,014	165,599	0,312	0,093
Dışsal Tatmin	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	1,316	0,253	-0,181	198,000	0,857	-0,022
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-0,190	177,463	0,849	-0,022
İş Tatmini	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	0,091	0,763	0,127	198,000	0,899	0,018
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			0,126	150,214	0,900	0,018

4.6. Yaş Gruplarına göre Farklılıkların Analizi

Katılımcıların örgütsel kültür ve iş tatmini düzeylerinin yaş gruplarına göre farklılık gösterip göstermediğini anlamak için tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır. Tablo 7'de verilen sonuçlara göre, tutarlılığın, uyarılmanın, vizyonun ve örgüt kültürünün katılımçıların yaş gruplarına göre farklılık gösterdiği görülmektedir. Tukey HSD testine göre 26-30 yaş grubu ile 46 yaş ve üstü yaş grubu arasında farklılıklar görülmüştür.

Tablo 7. Yaş Gruplarına göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

	Kareler Toplamı	S.D.	Kareler Ortalaması	F	P
K	Gruplar Arası	8,934	5	1,787	2,884 0,016
	Grup İçi	120,202	194	0,620	
	Toplam	129,136	199		
T	Gruplar Arası	6,194	5	1,239	3,082 0,011
	Grup İçi	77,977	194	0,402	
	Toplam	84,171	199		
U	Gruplar Arası	6,219	5	1,244	2,740 0,020
	Grup İçi	88,072	194	0,454	
	Toplam	94,291	199		
V	Gruplar Arası	4,933	5	0,987	2,613 0,026
	Grup İçi	73,261	194	0,378	
	Toplam	78,194	199		
ÖK	Gruplar Arası	6,418	5	1,284	3,263 0,007

İT	Grup İçi	76,307	194	0,393	1,739 0,127
	Toplam	82,725	199		
DT	Gruplar Arası	6,001	5	1,200	2,207 0,055
	Grup İçi	133,867	194	0,690	
İşT	Toplam	139,868	199		2,351 0,042
	Gruplar Arası	4,051	5	0,810	
İşT	Grup İçi	71,211	194	0,367	2,351 0,042
	Toplam	75,262	199		
İşT	Gruplar Arası	4,772	5	0,954	2,351 0,042
	Grup İçi	78,773	194	0,406	
İşT	Toplam	83,545	199		2,351 0,042

Tablo 7'ye göre içsel tatmin, dışsal tatmin düzeylerinin yaş gruplarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği ama iş tatmini toplam skorunun yaş gruplarına göre anlamlı bir farklılık gösterdiği söylenebilir.

Tablo 8. 26-30 ile 46 ve Üzeri Yaş Gruplarının Ortalamaları

Değişken	26-30	46 ve Üzeri
Katılım	3,041	3,754
Tutarlılık	2,929	3,507
Uyarılma	3,116	3,667
Vizyon	3,098	3,584
Örgüt Kültürü	3,046	3,628
İçsel Tatmin	3,665	4,296
Dışsal Tatmin	2,935	3,401
İş Tatmini	3,300	3,849

Tablo 8'e göre 46 yaş ve üzeri yaş grubunun 26-30 yaş grubuna göre daha katılımcı, daha tutarlı, uyarılma yeteneğinin daha yüksek, daha vizyoner oldukları ve örgüt

kültürü skorlarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Benzer şekilde 46 yaş ve üzeri yaş grubunun 26-30 yaş grubuna göre içsel, dışsal ve toplam iş tatminlerinin daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Bu durumun gençlerin daha heyecanlı ve işleriyle ilgili daha fazla beklentiye sahip olmaları ancak bu beklentilerin bir kısmının çeşitli sebeplerle karşılanamaması nedeniyle ortaya çıkmış olabileceği düşünülmektedir. Benzer şekilde 46 yaş ve üzeri yaş grubunun hem akademik hedeflerine önemli ölçüde ulaşmış olmaları hem de gelir bakımından iyi bir durumda olmaları nedeniyle işlerinden daha fazla tatmin olmuş olabileceği düşünülmektedir. Benzer şekilde 46 yaş ve üzeri yaş grubunun deneyimlerinin fazla olması, hedeflerini büyük ölçüde gerçekleştirmiş olmaları hem de gelir bakımından iyi bir durumda olmaları nedeniyle işlerinden daha fazla tatmin olmuş olabileceği düşünülmektedir. Yine de hem 26-30 yaş arası katılımcılara hem de 46 yaş ve üzeri katılımcılara yönelik daha detaylı nitel veya nicel çalışmaların yapılması, gerçek sebebin ortaya çıkarılması açısından önemlidir. Bu açıklamalardan sonra *“H2c: Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri yaş gruplarına göre farklılık göstermektedir”* hipotezinin kabul edildiği söylenebilir.

4.7. Eğitim Düzeylerine göre Farklılıkların Analizi

Katılımcıların örgütsel kültür ve iş tatmini düzeylerinin eğitim düzeylerine göre farklılık gösterip göstermediğini anlamak için tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır. Analiz sonuçları Tablo 9’da gösterilmiştir.

Tablo 9. Eğitim Düzeylerine göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Toplamı	S.D.	Kareler Ortalaması	F	P
K	Gruplar Arası	1.034,788	4	258,697	4,020	0,004
	Grup İçi	12.548,392	195	64,351		
	Toplam	13.583,180	199			
T	Gruplar Arası	994,438	4	248,610	4,152	0,003
	Grup İçi	11.676,757	195	59,881		
	Toplam	12.671,195	199			
U	Gruplar Arası	716,274	4	179,069	3,377	0,011
	Grup İçi	10.338,601	195	53,018		
	Toplam	11.054,875	199			
V	Gruplar Arası	734,290	4	183,572	3,041	0,018
	Grup İçi	11.769,630	195	60,357		
	Toplam	12.503,920	199			
ÖK	Gruplar Arası	13.485,679	4	3.371,420	3,941	0,004
	Grup İçi	166.832,241	195	855,550		
	Toplam	180.317,920	199			
İT	Gruplar Arası	344,486	4	86,121	,965	0,428
	Grup İçi	17.401,734	195	89,240		
	Toplam	17.746,220	199			
DT	Gruplar Arası	830,816	4	207,704	3,137	0,016
	Grup İçi	12.913,059	195	66,221		
	Toplam	13.743,875	199			
İşT	Gruplar Arası	2.139,016	4	534,754	1,851	0,121
	Grup İçi	56.322,579	195	288,834		
	Toplam	58.461,595	199			

Tablo 9’da katılımın, tutarlılığın, uyarılma yeteneğinin,

vizyonun ve örgüt kültürünün katılımcıların eğitim düzeylerine göre ortalamaları arasında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Tukey HSD testine göre katılım, tutarlılık, uyarılma ve vizyon boyutlarındaki ve örgüt kültüründeki farklılıkların doktora grubu ile lisans grupları arasındaki farklılıktan kaynaklandığı görülmüştür. Katılımcıların eğitim düzeylerine göre içsel tatminleri toplam iş tatmini skorları arasında anlamlı farklılık görülmezken dışsal tatminleri arasında anlamlı farklılık olduğu görülmüştür. Dışsal tatmindeki farklılığın doktora ile lisans eğitim düzeyleri arasındaki farklılıktan kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Tablo 10’da farklılıkların kaynağı olarak görülen lisans ve doktora eğitim düzeylerinin örgüt kültürü ve iş tatmini ortalamaları gösterilmiştir.

Tablo 10. Eğitim Düzeylerine göre Grup Ortalamaları

Değişken	Lisans	Doktora
Katılım	3,56	3,13
Tutarlılık	3,41	3,04
Uyarılma	3,63	30,06
Vizyon	3,50	3,20
Örgüt Kültürü	3,99	3,20
İçsel Tatmin	3,52	3,15
Dışsal Tatmin	3,93	3,87
İş Tatmini	4,06	3,35

Tablo 10’da doktora düzeyindeki personelin daha az katılımcı, daha tutarsız, daha az uyum sağlayan ve daha az vizyoner oldukları daha az örgüt kültürü skoruna sahip oldukları görülmektedir. Bu durumun doktora düzeyindeki personelin daha farklı kariyer beklentileri için kurumlarını ileride değiştirebilme isteğine sahip olmalarından kaynaklandığı düşünülmektedir. Doktora düzeyindeki personelin ön lisans ve lisans düzeyindeki personele göre içsel, dışsal ve toplam iş tatminlerinin daha düşük olduğu gözlenmiştir. Doktora seviyesindeki personelin Dr. Öğr. Üyesi kadrosu beklemesi, bu süreçte algıladığı haksızlık duyguları, doçentlik sürecinin stresi ve algılanan haksızlık duyguları, idari görev dağılımlarıyla ilgili adaletsizlik algıları vb. nedenlerle doktora düzeyindeki personelin daha düşük iş tatminine sahip olduğu düşünülebilir. Ancak bu alanda daha ayrıntılı bir araştırma yapmak kök nedenlerin ortaya çıkarılması açısından önemlidir. Bu açıklamalardan sonra *“H2d: Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri eğitim düzeyine göre farklılık göstermektedir”* hipotezinin kabul edildiği söylenebilir.

4.8. Kurumdaki Görevine göre Farklılıkların Analizi

Katılımcıların örgütsel kültür ve iş tatmini düzeylerinin kurumdaki görevlerine göre farklılık gösterip göstermediğini anlamak için yapılan Bağımsız Örneklemeler t Testine ilişkin sonuçların yer aldığı Tablo 11’e göre, katılımın, tutarlılığın, uyarılmanın, vizyonun ve örgüt kültürünün bireylerin kurumdaki görevlerine göre farklılık gösterdiği gözlenmiştir. Ayrıca idari personellerin bu beş değişkende akademik personellere

göre daha yüksek ortalamaya sahip olduğu görülmektedir. Benzer şekilde dışsal tatminin ve iş tatmininin de kurumdaki görevlere göre farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır. Yine idari personellerin içsel ve dışsal tatminleri ile toplam iş tatminlerinin akademik

personellerden daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durumda “H2e: Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri kurumdaki göreve göre farklılık göstermektedir” hipotezinin reddedildiği söylenebilir.

Tablo 11. Kurumdaki Görevlerine Göre Bağımsız Örneklem t Testi Sonuçları

		Varyansların Eşitliği		Ortalamaların Eşitliği İçin t-testi			
		F	P	t	SD	P. (2-üçlü)	Ortalama Farkı
Katılım	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	0,724	0,396	-3,584	198,000	0,000	-0,402
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-3,665	191,439	0,000	-0,402
Tutarlılık	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	0,416	0,520	-4,778	198,000	0,000	-0,423
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-4,813	183,562	0,000	-0,423
Uyarılama	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	3,467	0,064	-4,141	198,000	0,000	-0,393
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-4,280	195,359	0,000	-0,393
Vizyon	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	0,511	0,476	-4,280	198,000	0,000	-0,369
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-4,362	189,866	0,000	-0,369
Örgüt Kültürü	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	1,946	0,165	-2,710	198,000	0,007	-0,328
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-2,776	192,071	0,006	-0,328
İçsel Tatmin	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	1,637	0,202	-4,494	198,000	0,000	-0,396
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-4,605	192,221	0,000	-0,396
Dışsal Tatmin	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	0,013	0,910	-1,063	198,000	0,289	-0,128
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-1,070	182,863	0,286	-0,128
İş Tatmini	Varyansların eşitliğinin kabulü halinde	13,064	0,000	-4,207	198,000	0,000	-0,572
	Varyansların eşitliği reddedildiğinde			-4,426	197,998	0,000	-0,572

4.9. Katılımcıların Unvanlarına göre Farklılıkların Analizi

Katılımcıların örgütsel kültür ve iş tatmini düzeylerinin katılımcıların unvanlarına göre farklılık gösterip

göstermediğini anlamak için tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır. Analiz sonuçları Tablo 12’de gösterilmiştir.

Tablo 12. Katılımcıların Unvanlarına göre Tek yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Toplamı	S.D.	Kareler Ortalaması	F	P
Katılım	Gruplar Arası	10,861	7	1,552	2,519	0,017
	Grup İçi	118,275	192	0,616		
	Toplam	129,136	199			
Tutarlılık	Gruplar Arası	8,964	7	1,281	3,269	0,003
	Grup İçi	75,208	192	0,392		
	Toplam	84,171	199			
Uyarılama	Gruplar Arası	6,125	7	0,875	1,906	0,071
	Grup İçi	88,166	192	0,459		
	Toplam	94,291	199			
Vizyon	Gruplar Arası	5,082	7	0,726	1,907	0,070
	Grup İçi	73,111	192	0,381		
	Toplam	78,194	199			
Örgüt Kültürü	Gruplar Arası	9,057	7	1,294	1,812	0,087
	Grup İçi	137,097	192	0,714		
	Toplam	146,154	199			
İçsel Tatmin	Gruplar Arası	7,045	7	1,006	2,553	0,016
	Grup İçi	75,680	192	0,394		
	Toplam	82,725	199			
Dışsal Tatmin	Gruplar Arası	7,453	7	1,065	1,544	0,155
	Grup İçi	132,415	192	0,690		
	Toplam	139,868	199			
İş Tatmini	Gruplar Arası	19,271	7	2,753	3,020	0,005
	Grup İçi	175,048	192	0,912		
	Toplam	194,318	199			

Tablo 12’de katılımın ve tutarlılığın katılımcıların unvanlarına göre ortalamaları arasında anlamlı farklılık

olduğu görülürken, uyarılama, vizyon ve örgüt kültürü ortalamalarının katılımcıların unvanlarına göre ortalamaları arasında anlamlı farklılık olmadığı

görülmektedir. Tukey HSD testine göre katılım ve tutarlılık boyutlarındaki farklılıkların Dr. Öğretim Üyesi grubu ile idari personel grupları arasındaki farklılıktan kaynaklandığı görülmüştür. Katılımcıların unvanlarına göre içsel tatminleri ve toplam iş tatmini skorları arasında anlamlı farklılık görülürken dışsal tatminleri arasında anlamlı farklılık olmadığı görülmüştür. İçsel tatmindeki ve iş tatminindeki farklılığın Dr. Öğretim Üyesi grubu ile idari personel grupları arasındaki farklılıktan kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Tablo 13'te farklılıkların kaynağı olarak görülen Dr. Öğretim Üyesi grubu ile idari personel gruplarının örgüt kültürü ve iş tatmini ortalamaları gösterilmiştir.

Tablo 13. Unvanlarına göre Grup Ortalamaları

Değişken	İdari Personel	Dr. Öğr. Üyesi
Katılım	3,56	3,04
Tutarlılık	3,43	3,00
Uyarılama	3,58	3,21
Vizyon	3,50	3,20
Örgüt Kültürü	3,96	3,50
İçsel Tatmin	3,52	3,10
Dışsal Tatmin	3,92	3,69
İş Tatmini	4,02	3,27

Tablo 13' te Dr. Öğr. Üyesi grubundaki personelin daha az katılımcı, daha tutarsız, daha az uyum sağlayan ve daha az vizyoner oldukları daha az örgüt kültürü skoruna sahip oldukları görülmektedir. Bu durumun Dr. Öğr. Üyesi grubundaki personelin daha farklı kariyer beklentileri içinde olmaları, daha farklı mesleki hedef ve beklentileri olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Dr. Öğr. Üyesi personelin idari personele göre içsel, dışsal ve toplam iş tatminlerinin daha düşük olduğu gözlenmiştir. Dr. Öğr. Üyesi personelin doçentlik sürecinin stresi ve algılanan haksızlık duyguları, idari görev dağılımlarıyla ilgili adaletsizlik algıları vb. nedenlerle idari personelden daha düşük iş tatminine sahip olduğu düşünülebilir. Ancak bu alanda daha ayrıntılı bir araştırma yapmak kök nedenlerin ortaya çıkarılması açısından önemlidir. Bu açıklamalardan sonra "H2f: Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri katılımcıların unvanlarına göre farklılık göstermektedir" hipotezinin kısmen kabul edildiği söylenebilir.

4.10. Katılımcıların İdari Görevlerine göre Farklılıkların Analizi

Araştırmaya katılan personelin örgütsel kültür ve iş tatmini düzeylerinin idari görevlerine göre farklılık gösterip göstermediğini anlamak için Tek Yönlü Varyans Analizi uygulanmıştır. Analiz sonuçları Tablo 14'te gösterilmiştir.

Tablo 14. Katılımcıların İdari Görevlerine göre Tek yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Toplamı	S.D.	Kareler Ortalaması	F	P
K	Gruplar Arası	12,806	10	1,281	2,081	0,028
	Grup İçi	116,329	189	0,615		
	Toplam	129,136	199			
T	Gruplar Arası	11,008	10	1,101	2,844	0,003
	Grup İçi	73,163	189	0,387		
	Toplam	84,171	199			
U	Gruplar Arası	9,481	10	0,948	2,113	0,025
	Grup İçi	84,810	189	0,449		
	Toplam	94,291	199			
V	Gruplar Arası	9,256	10	0,926	2,538	0,007
	Grup İçi	68,938	189	0,365		
	Toplam	78,194	199			
ÖK	Gruplar Arası	14,782	10	1,478	2,127	0,024
	Grup İçi	131,372	189	0,695		
	Toplam	146,154	199			
İT	Gruplar Arası	10,144	10	1,014	2,642	0,005
	Grup İçi	72,581	189	0,384		
	Toplam	82,725	199			
DT	Gruplar Arası	12,670	10	1,267	1,883	0,050
	Grup İçi	127,198	189	0,673		
	Toplam	139,868	199			
İŞT	Gruplar Arası	23,744	10	2,374	2,631	0,005
	Grup İçi	170,574	189	0,903		
	Toplam	194,318	199			

Tablo 14'te katılım, tutarlılık, uyarılama yeteneği, vizyon ve örgüt kültürünün katılımcıların idari görevlerine göre ortalamaları arasında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Tukey HSD testine göre Katılım boyutundaki farklılığın akademik personel ile sözleşmeli personel, bilgisayar işletmeni arasındaki farklılıklar ve teknisyenler ile sözleşmeli personel, daire başkanı, Fakülte/MYO/Enstitü sekreteri arasındaki farklılıklardan kaynaklandığı görülmüştür. Tutarlılık boyutundaki farklılıkların akademik personel ile sözleşmeli personel, memur, bilgisayar işletmeni ve daire başkanı arasındaki farklılıklardan kaynaklandığı görülmüştür. Uyum yeteneği boyutundaki farklılıkların akademik personel ile sözleşmeli personel, memur ve daire başkanları arasındaki farklılıklardan kaynaklandığı; vizyon boyutunda ise akademik personel ile memur ve daire başkanları arasındaki farklılıklardan kaynaklandığı görülmüştür. Çalışanların içsel, dışsal ve toplam iş tatminlerinin idari görevlerine göre anlamlı farklılık gösterdiği Tablo 14'te görülmektedir. İçsel tatmindeki farklılıkların akademik personel ile sözleşmeli personel, memur, bilgisayar işletmeni ve daire başkanları arasındaki farklılıklardan kaynaklandığı görülmüştür. Dışsal tatmindeki farklılıkların teknisyenler ile akademik personel, memur, bilgisayar işletmeni, müdür, daire başkanı ve Fakülte/MYO/Enstitü sekreterleri arasındaki

farklılıklardan ve daire başkanları ile akademik personel, sözleşmeli personel, tekniker ve teknisyenler arasındaki farklılıklardan kaynaklandığı görülmüştür. Tablo 15’de

ise farklılıkların kaynağı olarak görülen rektörlük ve fakültelerin örgüt kültürü ve iş tatmini ortalamaları gösterilmiştir.

Tablo 15. Katılımcıların İdari Görevlerine göre Ortalamaları

Değişken	Akademik	Sözleşmeli Personel	Teknisyen	Memur	Bilgisayar İşletmeni	Daire Başkanı	Fakülte/MYO/Enstitü Sekreteri
Katılım	3,18	3,74	2,82	3,53	3,60	3,94	3,89
Tutarlılık	3,04	3,47	2,96	3,50	3,43	3,67	3,42
Uyarılama	3,23	3,65	3,18	3,60	3,57	3,94	3,83
Vizyon	3,18	3,52	3,18	3,62	3,48	3,86	3,78
Örgüt Kültürü	3,69	3,81	3,20	4,01	4,05	4,74	4,41
İçsel Tatmin	3,16	3,59	3,03	3,56	3,52	3,85	3,73
Dışsal Tatmin	3,85	3,67	3,04	4,00	4,04	4,84	4,30
İş Tatmini	3,50	3,99	3,40	4,01	4,07	4,61	4,56

Tablo 15’de göze çarpan önemli bir bulgu teknisyenlerin tüm boyutlarıyla daha az örgüt kültürü skoruna sahip olduklarıdır. Benzer şekilde teknisyenlerin tüm boyutlarıyla iş tatminlerinin en düşük seviyede olduğu gözlenmiştir. Daire başkanlarının ve Fakülte/MYO/Enstitü Sekreterlerinin hem örgüt kültürü skorları hem de iş tatminleri daha yüksek olması uzun süreli deneyime sahip olmaları, idari süreçlere katılabilmeleri ve kazanımları nedeniyle beklediğimiz bir sonuçtur. Bu açıklamalardan sonra “H2g: Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri idari görevlerine göre farklılık göstermektedir” hipotezinin kabul edildiği söylenebilir.

4.11. Katılımcıların Çalıştıkları Birimlere göre Farklılıkların Analizi

Araştırmaya katılan personelin örgütsel kültür ve iş tatmini düzeylerinin çalıştıkları birimlere göre farklılık gösterip göstermediğini anlamak için tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır. Analiz sonuçları Tablo 16’da gösterilmiştir.

Tablo 16. Katılımcıların Çalıştıkları Birimlere göre Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Toplamı	S.D.	Kareler Ortalaması	F	P
Katılım	Gruplar Arası	7,391	6	1,232	1,953	0,074
	Grup İçi	121,744	193	0,631		
	Toplam	129,136	199			
Tutarlılık	Gruplar Arası	6,135	6	1,023	2,529	0,022
	Grup İçi	78,036	193	0,404		
	Toplam	84,171	199			
Uyarılama	Gruplar Arası	4,960	6	0,827	1,786	0,104
	Grup İçi	89,331	193	0,463		
	Toplam	94,291	199			
Vizyon	Gruplar Arası	4,441	6	0,740	1,937	0,077
	Grup İçi	73,753	193	0,382		
	Toplam	78,194	199			
Örgüt Kültürü	Gruplar Arası	9,000	6	1,500	2,111	0,054
	Grup İçi	137,153	193	0,711		
	Toplam	146,154	199			
İçsel Tatmin	Gruplar Arası	5,154	6	0,859	2,137	0,051
	Grup İçi	77,570	193	0,402		
	Toplam	82,725	199			
Dışsal Tatmin	Gruplar Arası	6,532	6	1,089	1,576	0,156
	Grup İçi	133,335	193	0,691		
	Toplam	139,868	199			
İş Tatmini	Gruplar Arası	14,429	6	2,405	2,580	0,020
	Grup İçi	179,890	193	0,932		
	Toplam	194,318	199			

Tablo 16’da örgüt kültürü boyutlarından sadece tutarlılık boyutunda katılımcıların görev yaptıkları birime göre anlamlı farklılık görülmüştür. Katılımcıların görev yaptıkları birime göre örgüt kültürü toplam skorları

arasında anlamlı farklılık görülmemiştir. Tukey HSD testine göre tutarlılık boyutundaki farklılığın rektörlük personeli ile fakülte personellerinden kaynaklandığı görülmüştür. Çalışanların içsel, dışsal tatminlerinin

çalıştıkları birimlere göre anlamlı farklılık göstermediği iş tatmini toplam skorlarının ise çalıştıkları birimlere göre anlamlı farklılık gösterdiği gözlenmiştir. Bu farklılığın rektörlük birimleri ile fakülteler, meslek yüksekokulları,

araştırma merkezleri arasındaki farklılıklardan kaynaklandığı görülmüştür. Tablo 17’de ise farklılıkların kaynağı olarak görülen rektörlük ve fakültelerin örgüt kültürü ve iş tatmini ortalamaları gösterilmiştir.

Tablo 17. Rektörlük ve Fakültelerin Ortalamaları

Değişken	Rektörlük	Fakülteler	Meslek Yüksekokulları	Araştırma Merkezleri
Katılım	3,65	3,19	3,46	3,29
Tutarlılık	3,52	3,09	3,16	3,15
Uyarlama	3,66	3,31	3,28	3,29
Vizyon	3,59	3,25	3,25	3,37
Örgüt Kültürü	4,17	3,67	3,94	3,57
İçsel Tatmin	3,61	3,21	3,29	3,27
Dışsal Tatmin	4,13	3,78	4,06	3,56
İş Tatmini	4,21	3,53	3,79	3,59

Tablo 17’ye göre rektörlükteki personelin daha fazla katılımcı, tutarsız, uyumlu ve vizyoner oldukları daha yüksek örgüt kültürü skoruna sahip oldukları görülmektedir. Rektörlük personelinin hem içsel hem dışsal tatmin düzeyleri diğer birimlerden daha fazladır. Bu personellerin yönetim süreçlerine daha fazla katılabilmeleri, ücret düzeylerinin ve faydalandıkları imkânların diğer birimlerden daha fazla olması bu sonuca neden olmuş olabilir. *“H2h: Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri çalışılan birime göre farklılık göstermektedir”* hipotezinin kısmen kabul edildiği söylenebilir.

4.12. Katılımcıların Kurumda Çalıştıkları Sürelere göre Farklılıkların Analizi

Araştırmaya katılan personelin örgütsel kültür ve iş tatmini düzeylerinin kurumda çalıştıkları süreler göre farklılık gösterip göstermediğini anlamak için tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır. Analiz sonuçları Tablo 18’de gösterilmiştir.

Tablo 18. Katılımcıların Kurumda Çalıştıkları Sürelere göre Tek yönlü Varyans Analizi Sonuçları

	Kareler Toplamı	S.D.	Kareler Ortalaması	F	P
K	Gruplar Arası	8,564	4	2,141	3,463 0,009
	Grup İçi	120,571	195	0,618	
	Toplam	129,136	199		
T	Gruplar Arası	5,623	4	1,406	3,490 0,009
	Grup İçi	78,549	195	0,403	
	Toplam	84,171	199		
U	Gruplar Arası	7,458	4	1,864	4,187 0,003
	Grup İçi	86,834	195	0,445	
	Toplam	94,291	199		
V	Gruplar Arası	4,276	4	1,069	2,820 0,026
	Grup İçi	73,918	195	0,379	
	Toplam	78,194	199		
ÖK	Gruplar	14,735	4	3,684	5,466 0,000

	Grup İçi	Gruplar Arası	Toplam		
İT	131,419	195	0,674	3,937	0,004
	146,154	199			
	6,182	4	1,546		
DT	76,542	195	0,393	4,666	0,001
	82,725	199			
	12,218	4	3,054		
İŞT	127,650	195	0,655	5,281	0,000
	139,868	199			
	18,994	4	4,749		
	175,324	195	0,899		
	194,318	199			

Tablo 18’e göre katılım, tutarlılık, uyarlama yeteneği, vizyon ve örgüt kültürünün katılımcıların kurumda çalışma sürelerine göre ortalamaları arasında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Tukey HSD testine göre farklılığın 4-6 yıl ile 1 yıldan az ve 1-3 yıl arasındaki farklılıklardan kaynaklandığı görülmüştür. Çalışanların içsel, dışsal ve toplam iş tatminlerinde çalıştıkları birimlere göre anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Tukey HSD testine göre ise farklılıklar 4-6 yıl grubu ile diğer gruplar arasındaki farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Tablo 19’ da farklılıkların kaynağı olarak görülen sürelerin örgüt kültürü ve iş tatmini ortalamaları gösterilmiştir.

Tablo 19. Kurumda Çalışılan Sürelere göre Ortalamalar

	0-1 yıl	1-3 yıl	4-6 yıl	7-9 yıl	10 yıl ve üzeri
K	3,61	3,38	2,79	3,26	3,23
T	3,41	3,24	2,80	3,01	3,16
U	3,59	3,45	2,91	3,12	3,37
V	3,52	3,35	2,98	3,17	3,30
ÖK	4,05	3,90	2,96	3,67	3,80
İT	3,53	3,35	2,87	3,14	3,26
DT	4,05	3,99	3,10	3,72	3,90
İŞT	4,05	3,80	2,80	3,61	3,64

Tablo 19’a göre 4-6 yıldır çalışan personelin diğerlerinden

daha az katılımcı, daha az tutarlı, daha uyumsuz, daha az vizyoner olduğu, örgüt kültürü skorunun daha düşük olduğu görülmektedir. Benzer şekilde bu grubun diğer deneyim gruplarına göre daha az içsel, dışsal ve toplam iş tatmini olduğu görülmektedir. Bu durumda “H2i: Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri kurumda çalışılan süreye göre farklılık göstermektedir” hipotezi kabul edilmiştir.

4.13. Katılımcıların Aylık Gelirlerine göre Farklılıkların Analizi

Araştırmaya katılan personelin örgütsel kültür ve iş tatmini düzeylerinin gelirlerine göre farklılık gösterip göstermediğini anlamak için tek yönlü varyans analizi uygulanmıştır. Analiz sonuçları Tablo 20’de gösterilmiştir.

Tablo 20. Katılımcıların Gelirlerine Göre Tek yönlü Varyans Analizi Sonuçları

	Kareler Toplamı	S.D.	Kareler Ortalaması	F	P
K	Gruplar Arası	3,463	,009	0,442	
	Grup İçi	127,366	195	0,653	0,677
	Toplam	129,136	199		
T	Gruplar Arası	1,602	4	0,400	
	Grup İçi	82,570	195	0,423	0,946
	Toplam	84,171	199		
U	Gruplar Arası	1,245	4	0,311	
	Grup İçi	93,047	195	0,477	0,652
	Toplam	94,291	199		
V	Gruplar Arası	,941	4	0,235	
	Grup İçi	77,253	195	0,396	0,594
	Toplam	78,194	199		
ÖK	Gruplar Arası	3,641	4	0,910	
	Grup İçi	142,513	195	0,731	1,246
	Toplam	146,154	199		
İT	Gruplar Arası	1,186	4	0,297	
	Grup İçi	81,538	195	0,418	0,709
	Toplam	82,725	199		
DT	Gruplar Arası	4,753	4	1,188	
	Grup İçi	135,115	195	0,693	1,715
	Toplam	139,868	199		
İşT	Gruplar Arası	6,388	4	1,597	
	Grup İçi	187,930	195	0,964	1,657
	Toplam	194,318	199		

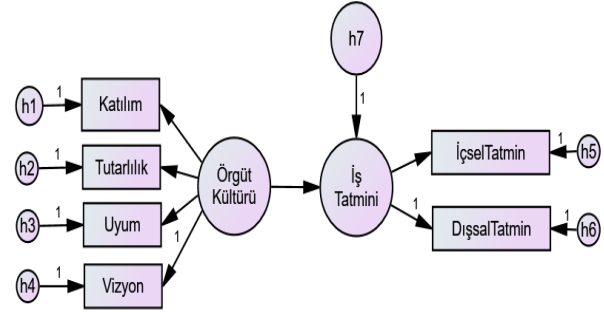
Tablo 20’ye göre bütün örgüt kültürü boyutları ve toplam skorlarının gelirlerine göre ortalamaları arasında anlamlı farklılık olmadığı görülmektedir. Çalışanların içsel, dışsal ve toplam iş tatminlerinde gelirlerine göre anlamlı farklılık olmadığı görülmektedir. Bu durumda “H2i: Örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri çalışanların gelirlerine göre farklılık göstermektedir” hipotezi

reddedilmiştir.

4.10. Yapısal Eşitlik Modeli

Örgüt kültürünün iş tatminine etkisini incelemek üzere Şekil 2’deki yapısal eşitlik modeli test edilmiştir. Yapısal eşitlik modeli uyum indekslerinin referans değerleri Tablo 21’de gösterilmiştir.

Şekil 2. Örgüt Kültürünün İş Tatminine Etkisi İçin Yapısal Eşitlik Modeli



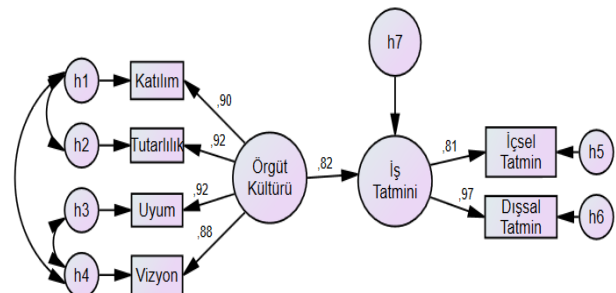
Tablo 21. Yapısal Eşitlik Modeli Uyum İndeksleri

Ölçüm (Uyum İstatistiği)	İyi Uyum	Kabul Uyum	Edilebilir
χ^2/SD	$\chi^2/SD \leq 3$	$\chi^2/SD \leq 4-5$	
RMSEA	$\leq 0,05$		0,06-0,08
RMR	$\leq 0,05$		0,06-0,08
NFI	$\geq 0,95$		0,94-0,90
NNFI	$\geq 0,95$		0,94-0,90
CFI	$\geq 0,97$		$\geq 0,95$
GFI	$\geq 0,90$		0,89-0,85
AGFI	$\geq 0,90$		0,89-0,85

Kaynak: Meydan ve Şeşen, 2011

Modelin uyum indeksleri sırasıyla $\chi^2 = 7,350$; $SD = 8$; $\chi^2/SD = 0,919$; $RMR=0,408$; $RMSEA=0,000$; $NFI=0,994$; $NNFI=0,968$; $CFI=0,983$; $GFI=0,949$ ve $AGFI=0,866$ ’dır. NFI ve CFI iyi uyumu, NNFI, GFI ve AGFI kabul edilebilir uyumu göstermektedir. RMR ve RMSEA’nın kabul edilebilir uyum sınırına yakın olduğu görülerek modifikasyon indisleri incelenerek modele gereken ilaveler yapılmıştır. Test edilen model Şekil 3’teki gibidir.

Şekil 3. Modifikasyon indislerine göre düzenlenen Yapısal eşitlik modeli



Modifikasyonlar sonrası modelin uyum indeksleri sırasıyla $x^2 = 5,282$; $SD = 5$; $x^2/SD = 1,056$; $RMR=0,614$; $RMSEA=0,017$; $NFI=0,996$; $NNFI=0,999$; $CFI=1,000$; $GFI=0,991$ ve $AGFI=0,964$ 'tür. x^2/SD ,

$RMSEA$, NFI , $NNFI$, CFI , GFI ve $AGFI$ iyi uyumu, RMR ise kabul edilebilir uyumu göstermektedir. Bu durumda modelin doğrulandığı söylenebilir. Modelin ağırlık katsayıları Tablo 22'de gösterilmiştir.

Tablo 22. Yapısal Eşitlik Modelinin Yol Katsayıları

Yollar		Gözlem	Standardize Katsayılar	S.E.	C.R.	P
İş Tatmini	<--- Örgüt Kültürü	1,098	0,816	0,1	10,939	0,000
Vizyon	<--- Örgüt Kültürü	1	0,879			
Uyarılma	<--- Örgüt Kültürü	1,148	0,917	0,058	19,639	0,000
Tutarlılık	<--- Örgüt Kültürü	1,093	0,921	0,055	20,014	0,000
Katılım	<--- Örgüt Kültürü	1,316	0,897	0,07	18,761	0,000
İçsel Tatmin	<--- İş Tatmini	1	0,815			
Dışsal Tatmin	<--- İş Tatmini	1,288	0,971	0,087	14,836	0,000

Bu açıklamalara dayanarak geliştirilen “*H1: Örgüt kültürünün iş tatmini üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır*” hipotezi kabul edilmiştir. Bu durumda örgütlerin özellikle çalışanlarının iş tatmin düzeylerini artırabilmek için; örgütün ilke ve yöntemleri ile ilişkili olarak çalışanların temel değerler etrafında toplanabilmesini, tüm çalışanlar ve birimler arasında koordinasyonun sağlanarak uzlaşmacı bir örgütün tesis edilmesinin önemi ile örgütlerin faaliyetlerini sürdürürken tüm iç ve dış çevresel faktörlerini takip etmeleri ve gerekli durumlarda kendilerini yeni bilgilerle yeni durumlara karşı uyarlayabilmeleri ve uyumlu olabilmelerini sağlamanın önem arz ettiği ifade edilebilir.

5. Sonuç

Bir örgüt, sürekli değişen dış ortama uyum sağlayan açık bir sistemle ve ortak hedeflerle birleşmiş bir grup insanın bir araya gelmesiyle oluşmaktadır. Örgüt büyüklüğü ve faaliyet gösterdikleri sektör ne olursa olsun, örgütler üç unsuru kucaklamaktadır: hedef, insanlar ve sistemler. İnsanlar bir sistem içinde etkileşime girerek bir örgütün hedeflerine ulaşılmasına katkıda bulunmaktadır. Her örgüt, hedeflerini, değerlerini ve dış çevre ile etkileşimlerini içeren kendi kültürünü benimsemektedir. Bir örgütün kültürünü benzersiz kılan, temel aldığı duygular, inançlar, standartlar, gelenekler ve kurallardır. Güçlü bir pozitif örgüt kültürünü besleyerek, çalışanlar daha kararlı ve sorumlu hale gelebilmektedir. Böylece çalışanların hedef odaklı olma potansiyelleri de artmaktadır. Bir örgütün sadık ve kararlı çalışanlarının olması, örgütün hedeflerine ulaşabilmek konusunda gerekli olan bir iş tatmininin işareti olabilmektedir. Araştırmalar, işlerinden memnun olan çalışanların daha üretken, yaratıcı ve işverenlerine bağlı olma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Buna göre; iş tatmini, daha yüksek motivasyon ve çalışanların çalışma yeteneklerinin artırılması yoluyla da daha yüksek üretkenliğe yol açmaktadır (Jigjiddorj vd., 2021: 1-2). İş tatmini, aynı zamanda, çalışan motivasyon düzeylerine ulaşma, işte daha üretken olma süreci ve ihtiyaçlarının karşılanmasıyla

yönlendirilen bir çalışan istihdam şeklidir. Yeterince karşılanabilen çalışanların ihtiyaçları, onları rahat ve optimum şekilde çalışmaya motive edebilecek uyarılardır (Sapta vd., 2021: 498). Bu sebeple örgütler, çalışanlarının iş tatmini düzeylerinin yüksek olduğu bir örgüt kültürü inşa etmelidir.

Denison ve Mishra (1995: 220)' nın çalışması, kültürün örgütsel etkililiğin üzerinde önemli düzeyde bir etkisinin olabileceğini göstermektedir. Dört kültürel özelliğin her biri, örgütsel etkililiğin geniş bir yelpazede hem öznel hem de nesnel ölçüleriyle önemli pozitif ilişki ve ayrıca belirli özellikler ve belirli etkililik kriterleri arasındaki yorumlanabilir bağlantıları göstermektedir.

Örgüt kültürü, örgütsel hayatta çalışanların sergiledikleri iş tutumları ve davranışları üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Örgütsel ortamda algılanan kültür, çalışanın işinden tatmin olmasını ve iş performansını da etkileyebilmektedir.

Bu bağlamda çalışmada Kütahya Sağlık Bilimleri Üniversitesinin akademik ve idari personeline yönelik örgüt kültürünün iş tatmini üzerinde etkisi olup olmadığının ve demografik değişkenlere göre farklılaşp farklılaşmadığının tespit edilmesi amaçlanmıştır. Örgüt kültürünün iş tatminine etkisi, yapısal eşitlik modellemesi ve yol analizi ile incelenmiştir. Araştırmada 10 hipotez önerilmiş ve analiz edilmiştir. Hipotezler önemli ölçüde desteklenmiştir.

Araştırma sonuçlarına göre örgüt kültürünün iş tatmini üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin bulunduğu tespit edilmiştir. Bu durumda örgütlerin özellikle çalışanlarının iş tatmin düzeylerini artırabilmek için örgütün ilke ve yöntemleri ile ilişkili olarak çalışanların temel değerler etrafında toplanabilmesini, tüm çalışanlar ve birimler arasında koordinasyonun sağlanarak uzlaşmacı bir örgütün tesis edilmesinin önemi ile örgütlerin faaliyetlerini sürdürürken tüm iç ve dış çevresel faktörlerini takip etmeleri ve gerekli durumlarda kendilerini yeni bilgilerle yeni durumlara karşı

uyarlayabilmeleri ve uyumlu olabilmelerini sağlamanın önem arz ettiği ifade edilebilir.

Ayrıca örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri cinsiyete, yaş gruplarına, eğitim düzeyine, unvanlarına, idari görevlerine, çalışılan birime, kurumda çalışılan süreye göre farklılık göstermektedir. Bunun yanında örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri medeni durum, kurumdaki görev ve gelir düzeyine göre farklılık göstermemektedir.

Çalışma ile birlikte örgüt kültürü ile iş tatmini arasındaki ilişki ortaya konulmuştur. Örgüt kültürü, çalışanların iş tatmini düzeyinde bir artışa neden olabilmektedir. Örgütler, iş tatminini düzeyini artırabilecek örgüt kültürlerini inşa edebilirlerse bu durum örgüte olumlu anlamda katkı sağlayacaktır. Bu nedenle örgütler, kendileri için hangi tür kültürün yararlı olacağını eleştirel bir şekilde incelemeli ve ardından bunu örgütün her bir üyesine doğru bir şekilde iletmelidir.

Örgütlerde yetişmiş insan gücünü etkin şekilde yönetmek, günümüz rekabet ortamında öne çıkmaktadır. Bunun için ise profesyonel insan kaynakları uygulamalarının benimsenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda daha işe alım aşamasında, örgütün kültürüne uyum sağlayabilecek çalışanların seçilmesi gereklidir. Örgüt içerisinde birey-iş uyumunun sağlanması da bu kapsamda düşünülmelidir. Ayrıca yönetimin çalışanlarına rehberlik, mentörlük ve danışmanlık gibi faaliyetleri aksatmadan yapması ve çalışanlarının motivasyonlarını artırıcı uygulamaları benimsemesi gerekmektedir. Bunun için ise çalışanlarının istek ve beklentilerini iyi anlaması gerekmektedir.

Unutulmamalıdır ki yüksek düzeyde iş tatminine sahip çalışanlar, işleri hakkında sadakat şeklinde gösterilen olumlu duygulara (Robbins, 1993) ve dolayısıyla da olumlu işyeri davranışlarına sahip olacaklardır. Eğer kişi ait olduğu örgütün kültürel değerlerine inanırsa örgütte kalma noktasında daha istekli olacak ve örgütünün amaçlarını gerçekleştirme konusunda da çaba sarf edecektir (Erdurmazlı, 2018: 73).

Yapılan çalışmalarda, çalışanların tatmin düzeyini etkileyen faktörlerin bireysel ve örgütsel faktörler olmak üzere iki grup altında toplandığı görülmektedir. Bireysel ya da kişisel faktörler, bireylerin farklı düzeylerde tatmin olmalarını sağlayan etkenlerdir. Araştırma sonuçlarına göre demografik özelliklere göre örgüt kültürü ve iş tatmini düzeyleri farklılık bulunmaktadır. Bu bağlamda hangi bireysel özelliklere sahip bireylerin iş tatmin düzeylerinin daha yüksek olduğunun anlaşılması örgütlerin buna uygun politikalar benimsemesine rehber olabilecektir.

Sonuçlar, örgüt kültürü ile iş tatmini arasında olumlu bir ilişki olduğunu göstermektedir. İyi ve elverişli bir örgüt kültürü, örgüt üyelerinin üniversite çalışanlarına karşı bütünlüklerini, yeterliliklerini, tutarlılıklarını ve bağlılıklarını oluşturmalarına izin verebilmektedir. Bu durum, elverişli bir örgüt kültürünün varlığı ile ortaya çıkabilmektedir ve pozitif iş tutumlarının ortaya

çıkmasına da yardımcı olacaktır. Ancak çalışmanın bazı sınırlılıkları da bulunmaktadır; çalışmada iş tatmini değişkeni örgütsel kültür gibi tek bir değişkene bağlı kalarak incelenmiştir, araştırma verileri sadece bir üniversitedeki çalışanlardan toplanmıştır ve diğer üniversiteler ile karşılaştırmalı bir performans değerlendirmesi yapılmamıştır. Gelecek araştırmalar için diğer öncülleri de göz önünde bulundurarak örgütsel kültürün etkisini daha kapsamlı bir şekilde incelemesi tavsiye edilebilir. Daha geniş bir örneklem hacminden toplanacak veriler ile örgüt kültürü iş tatmini ilişkisinin karşılaştırması daha yüksek bir genellenebilirliğe imkân verecektir. Ayrıca örgüt kültürü iş tatmini ilişkisinde örgütsel adalet, yöneticiye güven, lider davranışları, örgütsel bağlılık gibi değişkenlerin aracılık rolünün de değerlendirilmeye alındığı çalışmalar yapılması araştırmaların derinliğini artırabilecektir.

Kaynakça

- Abid Alvi, H., Hanif, M., Adil, M. S., Ahmed, R. R. & Vveinhardt, J. (2014). Impact of organizational culture on organizational commitment and job satisfaction. *European Journal of Business and Management*, 6, 27.
- AlKahtani, N., Iqbal, S., Sohail, M., Sheraz, F., Jahan, S., Anwar, B. & Haider, S. (2021). Impact of employee empowerment on organizational commitment through job satisfaction in four and five stars hotel industry. *Management Science Letters*, 11(3), 813-822.
- Arnold, T. & Spell, C. S. (2006). The relationship between justice and benefits satisfaction. *Journal of Business and Psychology*, 20(4), 599-620.
- Arthur Jr, W., Bell, S.T., Villado, A.J. & Doverspike, D. (2006). The use of person-organization fit in employment decision making: an assessment of its criterion-related validity. *Journal of Applied Psychology*, 91(4), 786-801.
- Arvey, R. D., Bouchard Jr, T. J., Segal, N. L., & Abraham, L. M. (1989). Job satisfaction: Environmental and genetic components. *Journal of Applied psychology*, 74(2), 187.
- Baycan, A. F. (1985). *Analysis of several affects of job satisfaction between different occupational groups*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi.
- Belias, D. & Koustelios, A. (2014). Organizational culture and job satisfaction: A review. *International review of management and marketing*, 4(2), 132-149.
- Bellou, V. (2010). Organizational culture as a predictor of job satisfaction the role of gender and age," *Career Development. International journal* 15 (1), 4 – 19.

- Bigliardi, B., Dormio, A. I., Galati, F. & Schiuma, G. (2012). The impact of organizational culture on the job satisfaction of knowledge workers. *Vine*.
- Bisbey, T. M., Kilcullen, M. P., Thomas, E. J., Ottosen, M. J., Tsao, K. & Salas, E. (2019). Safety culture: An integration of existing models and a framework for understanding its development. *Human Factors*, 1–15.
- Boyens, M. J. (1985). *The synergistic nature of organizational climate*, Unpublished doctoral thesis. University of South Africa.
- Chang, S. & Lee, M. S. (2007). A study on relationship among leadership, organizational culture, the operation of learning organization and employees' job satisfaction. *The Learning Organization*, 14(2), 155-185.
- Cronley, C. & Kim, Y. K. (2016), Testing the moderated effects of organizational culture, as mediated by job satisfaction, within the Salvation Army leadership & organization. *Development Journal*, 38 (2), 194-209.
- Cronley, C. & Kim, Y. K. (2017). Intentions to turnover: Testing the moderated effects of organizational culture, as mediated by job satisfaction, within the Salvation Army. *Leadership & Organization Development Journal*.
- Çarıkcı, İ. H. (2000). Çalışanların iş tatminlerini etkileyen kişisel özellikler: Süpermarket çalışanları üzerinde bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(2), 155-168.
- Denison, D. R. & Mishra, A.K. (1995), Towards a theory of organizational culture and effectiveness, *Organization Science*, (6) 2, 204-223.
- Erdurmazlı, E. (2018). Gönüllülerin motivasyon ve iş tatminleri üzerine bir araştırma: örgüt kültürünün aracılık rolünün incelenmesi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16 (2), 71-90.
- Gjuraj, E. (2013). The importance of national culture studies in the organizational context. *European Scientific Journal*, 9 (11), 160-180.
- Habib, S., Aslam, S., Hussain, A., Yasmeen, S. & Ibrahim, M. (2014). The impact of organizational culture on job satisfaction, employees commitment and turn over intention. *Advances in Economics and Business*, 2 (6), 215-222.
- Imran, B. (2018). Organizational Culture, Organizational Commitment and Job Satisfaction in Hospital Employees in West Sulawesi. *Business and Entrepreneurial Review*, 18(2), 133-144.
- Islamy, F. J., Yuniarsih, T Ahman, E. & Kusnendi, K. (2020). The role of organizational culture, knowledge sharing and job satisfaction in higher education. *Management Science Letters* 10, 3957–3966
- Jiang, J. J. & Klein, G. (2000). A discrepancy model of information system personnel turnover, *J. Manage Inform Sys*, 16 (3), 219-240.
- Jigjiddorj, S., Zanabazar, A., Jambal, T. & Semjid, B. (2021). Relationship between organizational culture, employee satisfaction and organizational commitment. *In SHS Web of Conferences* (Vol. 90, 02004). EDP Sciences.
- Kalaycı, Ş. (2010). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. 5. Baskı. Ankara: Asil Yayın.
- Karaman, D. (2018). Demografik özelliklerin iş tatmini üzerindeki etkisi: eğitim sektöründe bir uygulama. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1): 68-78.
- Kızıloğlu, M. & Bayrak Kök, S. (2017). Denison örgüt kültürü modeli üzerine bir araştırma. *ASEAD*, 4 (11), 141-159.
- Köroğlu, Ö. (2012). İçsel ve dışsal iş doyum düzeyleri ile genel iş doyum düzeyi arasındaki ilişkinin belirlenmesi: Turist rehberleri üzerinde bir araştırma, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13 (2), 275-289.
- Kristof, A. L. (1996). Person-organization fit: An integrative review of its conceptualizations, measurement, and implications. *Personnel Psychology*, 49(1), 1-49.
- Lund, D. (2003). Organizational culture and job satisfaction. *Journal of Business & Industrial Marketing*. 18(3), 219–236.
- Mangkunegara, A.A.A.P. (2011). *Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Macintosh, E. W. & Doherty, A. (2010). The influence of organizational culture on job satisfaction and intention to leave. *Sport Management Review*, 13(2), 106–117.
- Mansoor, M. & Tayib, M. (2010). An empirical examination of organizational culture, job stress, job satisfaction within the indirect tax administration in Malaysia. *International journal of Business and Social Sciences*, 1(1), 81-95.
- Martin, M. (2020). Job satisfaction analysis through supervision, motivation and organizational culture. *Journal of Social Science*, 1(3), 75-77.
- McKinnon, L.J., Harrison, L.G., Chow, W.C. & Wu, A. (2003), Organizational culture: association with commitment, job satisfaction, propensity to remain and information sharing in Taiwan, *International Journal of Business Studies*, 11 (1),

- 25-44.
- Melian-Gonzalez, S. (2016), An extended model of the interaction between work-related attitudes and job performance, *International Journal of Productivity and Performance Management*, 65 (1), 42-57.
- Meng, J. & Berger, B. K. (2019). The impact of organizational culture and leadership performance on PR professionals' job satisfaction: Testing the joint mediating effects of engagement and trust. *Public Relations Review*, 45(1), 64-75.
- Mercanlıoğlu, A. Ç. (2012), Demografik değişkenler bazında iş tatmini boyutlarında oluşan farklılıklar: Okmeydanı eğitim ve araştırma hastanesi personeline yönelik bir araştırma. *Öneri Dergisi*, 10 (37), 121-138.
- Mesfin, D., Woldie, M., Adamu, A. & Bekele, F. (2020). Perceived organizational culture and its relationship with job satisfaction in primary hospitals of Jimma zone and Jimma town administration, correlational study. *BMC Health Services Research*, 20, 1-9.
- Meydan, C.H. & Şeşen, H. (2011). *Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Moro, S., Ramos, R. F. & Rita, P. (2021). What drives job satisfaction in IT companies? *International Journal of Productivity and Performance Management*. 70 (2), 391-407.
- Nayak, B. & Barik, A. (2013). Assessment of the link between Organizational culture and job satisfaction (Study of an Indian Public Sector). *International Journal of Information, Business and Management*, 5(4), 47.
- Nurkholis, N., Dularif, M. & Rustiarini, N. W. (2020). Tax evasion and service-trust paradigm: A meta-analysis. *Cogent Business & Management*, 7(1), 1-20.
- O'Reilly, C. A., Chatman, J. & Caldwell, D. F. (1991). People and organizational culture: A profile comparison approach to assessing person-organization fit. *Academy of Management Journal*, 34(3), 487-516.
- Özpehlivan, M. (2018). İş tatmini: Kavramsal gelişimi, bireysel ve örgütsel etkileri, yararları ve sonuçları. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(2), 43-70.
- Paais, M. & Pattiruhu, J. R. (2020). Effect of motivation, leadership, and organizational culture on satisfaction and employee performance. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7 (8), 577-588.
- Pantouvakis, A & Bouranta. N. (2013). The link between organizational learning culture and customer satisfaction Confirming relationship and exploring moderating effect, *The Learning Organization*, 20 (1), 48- 64.
- Paramita, E., Lumbanraja, P. & Absah, Y. (2020). The influence of organizational culture and organizational commitment on employee performance and job satisfaction as a moderating variable at pt. Bank Mandiri (persero), Tbk, *International Journal of Research and Review*, 7 (3), 273-286.
- Park, S. ve Doo, M. Y. (2020). The effect of organizational culture and HR practices on female managers' commitment and job satisfaction. *European Journal of Training and Development*, 44 (2/3), 105-120.
- Ratnasari, S. L., Prasetyo, E. J. & Hakim, L. (2020). The effect of organizational commitment, organizational culture, work environment, and leadership style on job satisfaction. *Enrichment: Journal of Management*, 11 (1), 57-62.
- Robbins, S. P. (1993). *Organizational behaviour, concepts, controversies and applications*. (6th Ed.). Englewood Cliffs. New Jersey: Prentice-Hall.
- Sadeghi, K., Amani, J. & Mahmudi, H. (2013). A structural model of the impact of organizational culture on job satisfaction among secondary school teachers. *Asia-Pacific Ed Res*, 22, 687-700.
- San Park, J. & Kim, T. H. (2009). Do types of organizational culture matter in nurse job satisfaction and turnover intention? *Leadership in Health Services*, 22(1), 20-38.
- Sapta, I. K. S., Muafi, M. & Setini, N. M. (2021). The role of technology, organizational culture, and job satisfaction in improving employee performance during the covid-19 pandemic. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8 (1), 495-505.
- Schein, E. H. (2004). *Organizational culture and Leadership*. 3rd ed. San Francisco: Jossey-Bass.
- Schneider, B. & Snyder, R. A. (1975). Some relationship between job satisfaction and organizational climate. *Journal of Applied Psychology*, 60(3), 318-328.
- Schneider, B., & Reichers, A. E. (1983). On etiology of climates. *Personnel Psychology*, 36, 19-37.
- Senjaya, V. & Anindita, R. (2020). The role of

transformational leadership and organizational culture towards organizational commitment through job satisfaction among mining industry employees. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 18(4), 767-782.

Enstitüsü, Yönetim Dergisi, İstanbul, 47, 53-76.

- Sekaran, U. (2003). *Research methods for business: a skill building approach*, USA: Wiley
- Sewang, A. (2016), The influence of leadership style, organizational culture, and motivation on the job satisfaction and lecturer's performance at college of darud dakwah wal irsyad (ddi) at West Sulawesi. *International Journal of Management and Administrative Sciences*, 3 (5), 8-22.
- Silverthorne, C. (2004). The impact of organizational culture and person-organization fit on organizational commitment and job satisfaction in Taiwan. *Leadership & Organization Development Journal*, 25(7), 592-599.
- Soomro, B. A. & Shah, N. (2019). Determining the impact of entrepreneurial orientation and organizational culture on job satisfaction, organizational commitment, and employee's performance, *South Asian Journal of Business Studies*, 8(3), 266-282.
- Soysal, A., Öke, P., Yağar, F. & Tunç, M., (2017), Örgütsel iletişim ve iş tatmini düzeylerinin incelenmesi: Bir özel hastane örneği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 37, 243-253.
- Spector, P. E. (1997). *Job Satisfaction: Application, assessment, causes, and consequences*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Stephen P. R. & Timothy A. J. (2013). *Örgüt Kültürü. Örgütsel Davranış*. İnci Erdem (Trans.). Ankara: Nobel Kitap.
- Syardiansah, L., Daud, A., Windi, M. N. & Suharyanto, A. (2020). The effect of job satisfaction and organizational culture on employee performance of the royal hotel in east aceh district. *Budapest International Research and Critics Institute-Journal* 3 (2), 849-857.
- Tran, Q. H. N. (2021). Organisational culture, leadership behaviour and job satisfaction in the Vietnam context. *International Journal of Organizational Analysis*, 29 (1), 136-154.
- Yusuf, F. A. (2020). The effect of organizational culture on lecturers' organizational commitment in private universities in Indonesia. *International Journal of Higher Education*, 9(2), 16-24.
- Yahyagil, M. Y. (2004). Denison örgüt kültürü ölçme aracının geçerlik ve güvenirlik çalışması: Ampirik bir uygulama, *İ. Ü. İşletme İktisadi*

Extended Summary

Purpose

For organizations to achieve their goals; designing an organizational culture that is compatible with the wishes, expectations and needs of the employees and support their business processes may increase the job satisfaction level of the employees. In this study it is aimed to determine whether organizational culture has an effect on job satisfaction and it differs according to demographic variables on the academic and administrative staff of Kütahya Health Sciences University.

Literature Review

People belonging to a particular culture share similar norms, history, religion and artifacts that distinguish them from others. Therefore, there are many national cultures and subcultures that provide certain types of organization and action (Gjura, 2013: 162).

As Hofstede (1991) stated, the behavior of employees in the workplace is influenced by national, professional and organizational culture. An individual's attitudes and beliefs towards his profession are primarily influenced by the personal values and ideals reached within the family during his development. Secondly, a person's private views, perceptions and wishes are formed throughout his school and professional life. Finally, organizational culture is a produce of professional relations between employees and between employees and customers (Belias & Koustelios, 2014: 132).

Organizational culture emerges as an action that determines the standards that people perceive, believe and evaluate, and serves to associate human communities with their surrounding environments. The personality of the organization represents the culture of that organization. The culture of the organization can be perceived by the members of the organization sooner or later (Abid Alvi et al., 2014: 32).

Job satisfaction is one of the frequently researched variables in organizational culture, behavior and other occupational phenomena, from job design to control. In general, job satisfaction summarizes an employee's thoughts about his job. Nevertheless, studies reveal that job satisfaction is a multidimensional work attitude that is affected by many internal and external factors such as the principles, personality and expectations of the individual, the nature of the job, and the opportunities provided (Belias & Koustelios, 2014: 139).

Organizational culture is an important factor affecting job satisfaction. A higher level of satisfaction emerges when employees work according to their desires and a reliable valuation system, likewise, the reverse of the situation is also valid (Martin, 2020: 76).

Methodology

This study is an exploratory study to determine the effect

of organizational culture, which affects organizations, on the job satisfaction levels of university employees. For this purpose, hypotheses has been determined as "The culture of the organization affects the organizational commitment and job satisfaction level of the employees" and "The job satisfaction levels of the employees differ according to their demographic characteristics".

Questionnaire method was used as data collection tool in the research. Due to the Covid-19 pandemic, the survey questions were created online with the help of Google Form and the survey link was sent to the academic and administrative staff of Kütahya Health Sciences University via the Electronic Document Management System. The questionnaire was sent to 833 personnel. A total of 200 personnel responded to the questionnaire, and since no missing and incorrect questionnaire was detected, all answers were included in the evaluation.

In the study, the organizational culture scale which is developed by Daniel Denison and Aniel Mishra (1995) consisting of 36 items and adapted into Turkish by Yahyagil (2004) was used. In the study, a 4-factor structure was used as determined by Yahyagil. These factors are; participation, adaptation, vision and consistency. Similarly, a short version of the 20-item Minnesota Job Satisfaction Scale developed by Weiss, Dawis, England, and Lofquist (1967) and adapted into Turkish by Baycan (1985) was used to collect data on job satisfaction.

For the analyse, IBM SPSS 21 and IBM AMOS 22 softwares were used. The effect of organizational culture on job satisfaction was investigated by structural equation modeling and path analysis.

The study was conducted with the approval of the Ethics Committee dated 17.03.2021 and numbered 2021/05.

Findings

As a result, it was determined that the consistency dimension and adaptability dimension of organizational culture positively affect job satisfaction. Besides of this, organizational culture and job satisfaction levels differ according to gender, duty in the institution, age groups, education level, unit of work, and duration of work in the institution. Organizational culture and job satisfaction levels do not differ according to marital status and income level.

With the study, the relationship between organizational culture and job satisfaction has been revealed. Organizational culture can cause an increase in the level of job satisfaction of employees.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Mekânsal Bağlılık ile Mekân Tatmini Arasındaki İlişkide Çevreci Davranışsal Niyetin Rolü *

The Role of Environmental Behavioral Intention in the Relationship Between Place Attachment and Place Satisfaction

Kazım Dağ^{a,**}

^a Dr., Milli Eğitim Bakanlığı, 27000, Gaziantep/Türkiye.
ORCID ID: 0000-0003-0643-6932

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 21 Nisan 2022

Düzeltilme tarihi: 24 Ağustos 2022

Kabul tarihi: 10 Ekim 2022

Anahtar Kelimeler:

Mekânsal Bağlılık

Çevreci Davranışsal Niyet

Mekân Tatmini

ARTICLE INFO

Article history:

Received: April 21, 2022

Received in revised form: Aug 24, 2022

Accepted: Oct 10, 2022

Keywords:

Place Attachment

Environmental Behavior Intent

Place Satisfaction

ÖZ

Bu araştırma, mekânsal bağlılık, mekân tatmini ve çevreci davranışsal niyet arasındaki etkileri ölçmek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın evrenini Türkiye’de Nemrut Dağı Milli Parkı’nı ziyaret eden yerli turistler oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında “kolayda örnekleme” yöntemi uygulanmıştır. Veriler, çevrim içi ve çevrim dışı ortamlar aracılığıyla toplanmıştır. Araştırmada hipotezlerin test edilmesi için Smart PLS 3 (Partial Least Squares) istatistik programı kullanılmıştır. Yapılan testler sonucunda mekânsal bağlılığın, mekân tatmini üzerinde olumlu bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Diğer yandan mekânsal bağlılığın çevreci davranışsal niyet üzerinde benzer şekilde olumlu bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Son olarak çevreci davranışsal niyetin yer bağımlılığı, yer kimliği, yer etkisi ve yer sosyal bağı ile mekân tatmini arasında pozitif kısmi aracılık etkisi olduğu tespit edilmiştir.

ABSTRACT

The research was carried out to measure the effects between place attachment, place satisfaction and environmental behavioral intention. The population of the research consists of domestic tourists visiting the Nemrut Mountain National Park in Turkey. Within the scope of the research, “convenience sampling” method was applied. Data were collected through online and offline media. In the research, Smart PLS 3 (Partial Least Squares) statistical program was used to test the hypotheses. As a result of the tests, it was determined that place attachment had a positive effect on place satisfaction. On the other hand, it has been determined that place attachment has a similarly positive effect on environmental behavioral intention. Finally, it has been determined that environmental behavioral intention has a positive partial mediation effect between place dependence, place identity, place effect, place social bond and place satisfaction.

1. Giriş

Milli parklar, güçlü turizm markaları olarak hizmet veren çeşitli ve genellikle benzersiz özelliklere ev sahipliği yapmaktadır (Ramkissoon ve Mavondo, 2014: 674). Özellikle arkeolojik sit alanı olarak belirlenen Nemrut Dağı Milli Parkı, yerli ve yabancı turistlerin ilgisini

çekmektedir. Turistlerin buraya karşı duydukları tarihi bağ bir etkileşim sağlayarak yerle ilgili bağ oluşturmalarına zemin hazırlamaktadır. Bu tür milli parklarda mekânsal bağlılık; yer bağımlılığı, yer kimliği, yer etkisi ve yer sosyal bağı boyutlarıyla ele alınarak mekân tatmininin sağlanması mekânsal bağlılığın farklı

* Bu çalışmanın anket uygulaması için Hasan Kalyoncu Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu tarafından, 2022-006 sayılı karar ile etik kurul izni verilmiştir.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: kzmdgnrhk@gmail.com

Atf/Cite as: Dağ, K. (2022). Mekânsal Bağlılık ile Mekân Tatmini Arasındaki İlişkide Çevreci Davranışsal Niyetin Rolü. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 141-154.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TÜBİTAK ULAKBİM JournalPark.]

boyutlarının anlaşılması ve milli parklar açısından mekânsal bağlılığın geliştirilmesinde önemli olarak değerlendirilmektedir. Tüketiciler, çevre yanlısı davranışların sürdürülebilir bir çevreyi güvence altına almak için kritik olduğunu belirtmektedirler (Park ve Ha, 2012: 390). Çevre yanlısı davranış, insan davranışının çevre üzerindeki olumsuz etkisini en aza indirebilecek amaçlı eylemleri ifade etmektedir. Birçok çevre sorununun kökleri insan faaliyetlerinden kaynaklandığından, bireyleri çevreye karşı sorumlu bir şekilde performans göstermeye teşvik etmek zorunludur (Wu vd., 2021: 2). Çevreci davranışsal niyet, doğal çevrenin bozulmasını azaltma ve herkes için sürdürülebilir bir gelecek yaratmadaki önemi nedeniyle araştırmacıların dikkatini çekmeye devam etmektedir (Bhuiyan ve Sharma, 2017: 352). Bu nedenle çevreci davranışsal niyetin milli parklar bağlamında araştırılması önemli olarak değerlendirilmektedir. Türkiye’de 45 milli park bulunmaktadır. Bunlardan biri de Nemrut Dağı Milli Parkıdır. 07.12.1988 Tarihinde milli park ilan edilen Nemrut Dağı Milli Parkı, Adıyaman-Malatya il sınırları içerisinde bulunan arkeolojik sit alanıdır (DKMP, 2020). Nemrut Dağı Milli Parkı, Helenistik döneme ait anıtsal heykeller ve benzersiz manzarasının olmasının yanında kendine özgü doğası ve yaban hayatı bakımından ziyaretçileri çeken bir dizi etkinliğe ev sahipliği yapmaktadır (NDMP, 2021). Kommagene Medeniyeti’nin insanlığa armağanı olarak Nemrut Dağı, Adıyaman’daki muhteşem tanrı ve kral heykelleri ile dünyanın ilgi odağı haline gelmiştir. Muhteşem mezarlarla dolu zirvesi, UNESCO “Dünya Miras Listesi”ne alınmış olup, Anadolu topraklarında görülmesi gereken 18 yerden biridir (goadiyamanturkiye.com, 2021). Böylesine bir kültür mirasının korunması ve sürdürülebilirliğinin sağlanması ortak bir amaç birliği ve çevre yanlısı davranışla geliştirilmelidir. Çevre yanlısı davranış, “çevreye mümkün olduğunca az zarar veren, hatta çevreye fayda sağlayan davranış” anlamına gelmektedir (Steg ve Vlek, 2009: 309). Dolayısıyla bu tür milli parklarda çevre yanlısı bir davranışla sürdürülebilir bir çevrenin varlığı önem arz etmektedir. Aynı zamanda çevre yanlısı davranış, bir destinasyonun kalıcı turizm çekiciliğini ve ekonomik canlılığını korumaktadır (Qu vd., 2017: 2). Dolayısıyla çevre yanlısı bir davranışla sürdürülebilir bir çevreyi güvence altına almayı sağlayacak bir özellik olarak milli parklara sahip çıkılması oldukça önemlidir. Bu çalışmanın amacı, Nemrut Dağı Milli Parkı ziyaretçileri bağlamında, mekânsal bağlılık, mekân tatmini ve doğa temelli bir ortamda çevreci davranışsal niyetin aracı rolünü incelemektir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Mekânsal Bağlılık

Mekânsal bağlılık, yer bağımlılığı, yer etkisi, yer kimliği ve yer sosyal bağından oluşan çok boyutlu bir yapıdır (Ramkissoon vd., 2013b: 434). Mekânsal bağlılık, insanlar ve belirli yerler arasındaki duygusal bir bağ veya

bağlantı (Hidalgo ve Hernandez, 2001: 274) olarak insanlar ve mekânsal ortamlar arasındaki ilişkiyi tanımlamaktadır (Shang, vd., 2020: 174). Mekânsal bağlılık “duyguların, bilgi ve inançların, davranışların ve eylemlerin etkileşimini” içermektedir (Kyle vd., 2005: 155). Milli parklar bağlamında ziyaretçilerin mekân ile ilgili etkileşimlerinin değerlendirilerek mekânsal bağlılık düzeyinin boyutlarıyla ortaya konulması daha iyi bir kavrayışı sağlayacaktır. Mekânsal bağlılık farklı boyutlarda ele alınsa da birçok araştırmada yer bağımlılığı, yer kimliği, yer etkisi ve yer sosyal bağı olmak üzere dört boyutta ele alınmaktadır (Kil vd., 2012; Ramkissoon vd., 2012; Halpenny, 2010; Han vd., 2019).

2.1.1. Yer bağımlılığı

Yer bağımlılığı, ziyaretçilerin belirli bir yere işlevsel bağlılıkları ve ziyaretçilerin belirli aktivite ihtiyaçlarını karşılayabilen ve bir yerin benzersiz niteliklerini temsil eden sosyal ve fiziksel kaynaklar hakkındaki farkındalıkları olarak tanımlanmaktadır (Kyle vd., 2004; Scannell ve Gifford, 2010). Yine diğer bir araştırmada yer bağımlılığı, ziyaretçilerin bir yerin benzersizliği, arzu edilen boş zaman deneyimlerini sağlama yeteneği ve alternatif yerlere kıyasla göreceli kalitesi şeklinde ifade edilmektedir (Ramkissoon vd., 2013b: 436).

2.1.2. Yer Kimliği

Yer kimliği, bir yer ile bireyin kişisel kimliği arasındaki bağlantıyı ifade etmektedir (Kyle vd., 2004; Moore ve Graefe, 1994). Yer kimliği, bireylerin kendi kimliklerine katkıda bulunan ve çeşitli fiziksel ortamlarla deneyimlerini yapılandırmalarına yardımcı olan bir faktör olarak değerlendirilmektedir (Halpenny, 2010: 410). Doğal ortamlara maruz kalmak, olumlu çevresel niyetlere ve davranışlara yol açan yere yönelik bir kimlik duygusu yaratmaktadır (Ramkissoon vd., 2013b: 437).

2.1.3. Yer Etkisi

Yer etkisi, bireylerin ortamlarla paylaştığı duygusal bağlar olarak kavramsallaştırılır. Yer etkisi, ağırlıklı olarak duygulara bağlı olarak bireylerin bir yer hakkındaki duygularını oluşturmalarına ve ona anlam vermelerine izin vermektedir. Doğal ortamlar, olumlu duyguları artırarak bu ortamlarla daha güçlü duygusal bağlar oluşmasını sağlamaktadır (Ramkissoon ve Mavondo, 2014: 675). Duygusal bağlantı ziyaretçiler için psikolojik bir iyilik duygusu geliştirmektedir. Yer etkisi aynı zamanda doğa koruyucu davranışlarla da ilişkilidir (Ramkissoon vd., 2013b: 437).

2.1.4. Yer Sosyal Bağı

Yer sosyal bağı, insanların belirli bir yerdeki sosyal etkileşimlerden elde edilen deneyimlerinin önemini yansıtmaktadır. İnsanları birbirine bağlayan bu olumlu bağlar, bir yerin fiziksel özelliklerine sahip olan bağılardan daha güçlü olabilmektedir (Ramkissoon ve Mavondo, 2014: 675). Mekânlar, sosyal ilişkilerin ayrılmaz bir parçasını oluşturur. İnsanların belirli bir yerdeki sosyal

etkileşimlerden elde ettikleri deneyimler, sosyal temelli yer bağları olarak adlandırılmaktadır (Ramkissoon vd., 2013b: 437). Yer sosyal bağı, bireyleri fiziksel ve kültürel manzaraya bağlayan sosyal, kültürel ortamlar olarak insanların sosyalleşmesi için bir bağlam sağlamaktadır (Ramkissoon, 2015: 296).

2.2. Mekân Tatmini

Tatmin, bir satın alma veya bir dizi tüketici-ürün etkileşimini takiben yargılar dâhil olmak üzere tüketicinin tutumlarına tepkisini ifade etmektedir (Ramkissoon, 2016: 108). Mekân tatmini, sosyallikten hizmetlere ve fiziksel özelliklere kadar değişen temel ihtiyaçları karşılamak için bir yerin faydacı değeri olarak tanımlanmaktadır (Stedman, 2002). Mekân tatmini psikolojik olarak kim olduğumuza, günlük ortamlara karşı nasıl hissettiğimize ve bu tür ortamlarla ilgili olarak nasıl davrandığımıza dair yer temelli hesaplarla ilişkili bir fikir olarak değerlendirilmektedir (Masso vd., 2017: 88).

2.3. Çevreci Davranışsal Niyet

Davranışsal niyet, bir kişinin algıladığı veya belirli bir davranışta bulunma olasılığının öznel olasılığı olarak tanımlanmaktadır (Mufidah, 2018: 6). Çevresel kaygı, çevre yanlısı davranış veya çevre yanlısı davranışsal niyet üzerinde büyük etkileri olduğunu göstermektedir (Fujii, 2006: 262). Çevre yanlısı davranış, çevreye fayda sağlayan davranış olarak (Steg ve Vlek, 2009: 309), çevreci davranışsal niyeti etkilemektedir. Bu tür etkiler Schwartz'ın (1977) Norm Aktivasyon Teorisi (Norm Activation Theory-NAT) ile davranışın gerçekleştirilebilmesi için, çevresel kaygı veya sonuçların farkındalığı, kişisel bir normu veya ahlaki bir yükümlülüğü tersine çeviren bir davranışı gerçekleştirmek için bir sorumluluk duygusu uyandırdığı şeklinde açıklanmaktadır.

Norm Aktivasyon Teorisi'ni (Schwartz, 1977) çevre yanlısı davranışı açıklamak için kullanan çalışmalar genellikle kişisel normlara ve iki durumsal etkinleştiriciye, yani ihtiyaç farkındalığı ve durumsal sorumluluk üzerine odaklanmaktadır (Harland vd., 2007: 323). NAT kişisel normlar ve davranış arasındaki ilişkiyi tanımlamaktadır. Norm aktivasyon modeli öncelikle bir kişinin kendi çıkarını başkalarının iyiliği için feda etmesiyle ilgilidir (Schwartz, 1977). NAT'a göre, bir kişi başkaları veya çevre için olumsuz bir sonucun farkında olduğunda ve bu sonucun sorumluluğunu kendisine atfettiğinde, buna karşılık gelen bir kişisel norm etkinleştirerek toplum ve çevre yanlısı bir davranış izlemektedir (Gao vd., 2017: 278).

3. KURAMSAL ÇERÇEVE

3.1. Mekânsal Bağlılık ve Mekân Tatmini

Literatür mekânsal bağlılık, yer kimliği, yer etkisi ve yer sosyal bağının mekân tatmininin öncülleri olduğunu öne

sürmektedir (Ramkissoon ve Mavondo, 2014: 678). Tatmin, mekânsal bağlılığın bir yordayıcısı olduğunu göstermektedir (Lee vd., 2012). Dolayısıyla mekân tatmini, turistlerin mekâna bağlılığıyla bağlantılı olarak değerlendirilmektedir (Insch ve Florek, 2008: 146). Mekânsal bağlılık, insanların mekânlarla paylaştığı bağları ifade etmektedir (Scannell ve Gifford, 2010). Yer sosyal bağı, doğa temelli ortamlarda mekân tatmininin önemli bir yordayıcısı olarak belirtilmiştir (Hendrickson vd., 2011; Ramkissoon ve Mavondo, 2015). Ramkissoon vd. (2013b), dört mekânsal bağlılık boyutunun mekân tatmini ile önemli ölçüde ilişkili olduğunu göstermiştir (Ramkissoon vd., 2013b: 434). Mekânsal bağlılığın bu boyutları arasındaki karşılıklı ilişki incelenmiş, mekânsal bağlılığın boyutlarının mekân tatmini üzerinde etkileri olduğu belirtilmiştir (Io, 2018: Budruk ve Stanis, 2013). Yer bağımlılığının, mekân tatmini üzerindeki etkilerini araştıran bazı çalışmalar (Prayag ve Ryan, 2012; Ramkissoon vd., 2013a; Veasna vd., 2013) yer bağımlılığının, mekân tatmininin bir öncülü olduğunu göstererek ziyaretçilerin çevre yanlısı davranışsal niyetlerinin, yer bağımlılığı ile mekân tatmini arasındaki ilişkiyi güçlendirebileceğini belirtmişlerdir. Bu değerlendirmeler ışığında aşağıdaki hipotez ve ona bağlı alt hipotezler geliştirilmiştir.

H1: Ziyaretçilerin mekânsal bağlılığı, mekân tatminini pozitif etkiler.

H1a: Ziyaretçilerin yer bağımlılığı, mekân tatminini pozitif etkiler.

H2b: Ziyaretçilerin yer kimliği, mekân tatminini pozitif etkiler.

H3c: Ziyaretçilerin yer etkisi, mekân tatminini pozitif etkiler.

H4d: Ziyaretçilerin yer sosyal bağı, mekân tatminini pozitif etkiler.

Mekânsal bağlılık, çevreye karşı sorumlu davranış üzerinde dolaylı bir etki göstermektedir (Vaske ve Kobrin, 2001). Mekânsal bağlılık, temsil davranışlarını ve bir destinasyon için turizm planlamasına katılımını güçlü bir şekilde etkilemektedir (Chen ve Dwyer, 2018: 1026). Bir yer, insanları doğal çevre ile birbirine bağlayarak, tatmin ve benzersiz ortamlar için endişe uyandırmaktadır (Moore ve Graefe, 1994). Böylece mekânsal bağlılık ziyaretçilerin benzersiz olarak algıladıkları o yer hakkında çevre yanlısı davranışlar sergilemesine teşvik ederek çevreci davranışsal niyetini olumlu etkilemektedir. Bu nedenle turistlerin ziyaret ettikleri yerlerle ilgili kendi anlamlarını ve ilişkilerini geliştirmeleri beklenmektedir (Han vd., 2019: 108). Ziyaretçilerin çevre yanlısı davranışsal niyetlerinin, yer bağımlılığı ile mekân tatmini arasındaki ilişkiyi güçlendirebileceği ifade edilmiştir (Prayag ve Ryan, 2012). Bu değerlendirmeler ışığında aşağıdaki hipotez ve ona bağlı alt hipotezler geliştirilmiştir.

H2: Ziyaretçilerin mekânsal bağlılığı, çevreci davranışsal

niyeti pozitif etkiler.

H2a: Ziyaretçilerin yer bağımlılığı, çevreci davranışsal niyeti pozitif etkiler.

H2b: Ziyaretçilerin yer kimliği, çevreci davranışsal niyeti pozitif etkiler.

H2c: Ziyaretçilerin yer etkisi, çevreci davranışsal niyeti pozitif etkiler.

H2d: Ziyaretçilerin yer sosyal bağı, çevreci davranışsal niyeti pozitif etkiler.

Literatür ayrıca ziyaretçilerin arzu ettikleri deneyimleri karşılayan belirli ortamlara bağımlı olabileceğini öne sürüyor. Kişi kendini bir yerin fiziksel özellikleriyle ne kadar yüksek düzeyde ilişkilendirirse, o yeri başka bir yerle değiştirmeye o kadar az istekli olacaktır (Ramkissoon vd., 2013b: 436). Bir yer ile ilgili genel tatminin, tekrar ziyaret etmede doğrudan bir etkiye sahip olduğu belirtilmiştir (Moore vd., 2015: 11). Yer bağımlılığı nedeniyle bir yerle yoğun etkileşim, yer kimliğine yol açabilmektedir (Moore ve Graefe, 1994). Doğal güzellikleri barındıran milli parklar, çevre yanlısı davranışlarla hareket eden ziyaretçiler üzerinde mekân tatminini kısmi olarak olumlu etkilemektedir. Mekân tatmini, düşük çaba gerektiren çevreci davranışsal niyetlerle ilişkilidir (Ramkissoon vd., 2013b: 434). Özellikle çevre yanlısı davranışlarının olumlu doğası gereği ziyaretçilerin, mekân tatmininin olumlu etkilendiği ifade edilmektedir. Çevre yanlısı olumlu duygular, ziyaretçilerin mekânsal bağlılık, memnuniyet ve tekrar ziyaret etme niyetini olumlu etkilemektedir (Io, 2018: 16). Bu değerlendirmeler ışığında aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

H3: Çevreci davranışsal niyet, yer tatminini pozitif etkiler.

3.2. Çevreci Davranışsal Niyetin Aracılık Rolü

Çevre yanlısı davranışsal niyetin hem toplum yanlısı hem de kendilik yanlısı kişilerde kişisel norm ve atfedilen sorumluluktan etkilendiği bulunmuştur. Çevre yanlısı davranışın kolektif doğası gereği güçlü bir belirleyici olması mümkündür (Gärling vd., 2003: 8). Çevre yanlısı davranış ve kişisel normlar, etkinleştiricilerin çevre yanlısı davranış üzerindeki etkisine önemli ölçüde aracılık etmektedir (Harland vd., 2007: 323). Her bir mekânsal bağlılık boyutunun çevre dostu davranışı motive edici rolü doğrulanmıştır. Yer etkisi ve yer bağımlılığı, turistlerinin çevresel aktivasyonunu önemli ölçüde motive etmektedir (Qu vd., 2017: 1). Loureiro (2014), ziyaretçilerin olumlu duygularının, onların mekânsal bağlılıklarını ve davranışsal niyetlerini etkilemesinin muhtemel olduğunu ileri sürmüştür (Loureiro, 2014). Ziyaretçilerin çevre yanlısı değeri, bilgisi, ilgisi ve tutumu, insanların çevre yanlısı davranışsal niyetini etkileyebilmektedir (Bhuiyan ve Sharma, 2017: 352). Vaske ve Kobrin (2001), çevreye karşı sorumlu davranış üzerinde yer bağımlılığının dolaylı bir etkisi olduğunu bildirmiştir (Vaske ve Kobrin, 2001).

Doğa temelli ortamlarda yer kimliği iddiasının, tutumlarda ve çevre yanlısı niyetlerde ve eylemlerde tutarlılık getirebileceğini gösteren kanıtlar mevcuttur (Whitmarsh ve O'Neill, 2010). Doğal ortamların fiziksel ve sembolik özelliklerine maruz kalmak, genellikle mekâna karşı bir kimlik duygusu yaratarak olumlu çevresel davranışlara yol açmaktadır (Hinds ve Sparks, 2008). Yer kimliği, müşteri memnuniyetinin bir yordayıcısıdır (Yüksel vd., 2010). Çevreci davranışsal niyet ile yer kimliği arasında pozitif bir ilişki vardır (Walker ve Ryan, 2008). Ziyaretçilerin çevre yanlısı davranışsal niyetleri, ziyaretçilerin yer kimliği ile mekân tatmin düzeyleri arasındaki ilişkide aracı bir etkiye sahip olabilmektedir. Bunun nedeni, milli parkların benzersiz ve ayırt edici özelliklerini koruyan davranışlarda bulunmanın, sahiplenme duygusunu güçlendirebilmesi olabileceği ifade edilmektedir (Ramkissoon ve Mavondo, 2014: 677). Çevreci davranışsal niyet, mekânsal bağlılığın her boyutunu farklı etkileyebilmektedir. Wu vd. (2021)'nin araştırmasında ne çevreci davranışsal niyetin ne de çevreci davranışın zamana veya yere göre değiştiği görülmektedir (Wu vd., 2021: 1). Dolayısıyla çevreci davranışsal niyet ziyaretçilerde çoğunlukla değişmeyen bir niyet olarak mekân tatminini olumlu etkileyebilmektedir. Çevre yanlısı davranışsal niyet ile yer etkisi anlamlı pozitif bir ilişki ortaya koymaktadır (Kals vd., 1999). Ramkissoon vd. (2013a) yüksek düzeyde yer etkisi ve mekân tatmini olan bireylerin, milli parkın kaynaklarını korumaya yönelik eylemlere katılmaya istekli olabileceğini öne sürmektedir. Ziyaretçileri çevre dostu milli park etkinliklerine dâhil ederek yer etkisini daha fazla teşvik etmenin mümkün olabileceği ifade edilmektedir.

Doğal ortamlarda insan-yer bağının çevresel niyetlere ve davranışlara nasıl katkıda bulunduğu dair zengin bir anlayış için büyük bir potansiyel vardır (Ramkissoon vd., 2013b: 437). Bireyler, ait oldukları sosyal grupların değerlerini, inançlarını ve davranışlarını paylaşan diğerlerine uyma eğilimindedirler. Bireyler, doğal ortamların sosyal ilişkiler için bağlamı belirlediği açık hava rekreasyon ortamlarında çevre yanlısı davranışların anlamlarını oluştururlar. Bu nedenle, milli parklardaki sosyal bağ, parkların ortamlarına daha fazla zarar gelmesini önleyen ve koruyan bilinçli eylemler üretebilir ve bu da daha yüksek düzeyde mekân tatmini ile sonuçlanabilir (Ramkissoon ve Mavondo, 2014: 677). Bir destinasyondan duyulan tatminin, destinasyon imajı algısı açısından bir turist gelecekteki tutumunu etkileyebileceği ifade edilmektedir (De Nisco vd., 2017: 11). Çevreci davranışsal niyet, mekânsal bağlılık boyutları (yer bağımlılığı, yer kimliği, yer etkisi ve yer sosyal bağı) ile ilişkisini ortaya koyarak mekân tatminini etkileyebileceği çalışmalarda (Harland vd., 2007; Vaske ve Kobrin, 2001; Ramkissoon ve Mavondo, 2014; Kals vd., 1999) belirtilmiştir. Bu değerlendirmeler ışığında aşağıdaki hipotez ve ona bağlı alt hipotezler geliştirilmiştir.

H4: Çevreci davranışsal niyet, mekânsal bağlılık ile mekân tatmini arasındaki ilişkiye aracılık etmektedir.

H4a: Çevreci davranışsal niyet, yer bağımlılığı ile mekân tatmini arasındaki ilişkiye aracılık etmektedir.

H4b: Çevreci davranışsal niyet, yer kimliği ile mekân tatmini arasındaki ilişkiye aracılık etmektedir.

H4c: Çevreci davranışsal niyet, yer etkisi ile mekân tatmini arasındaki ilişkiye aracılık etmektedir.

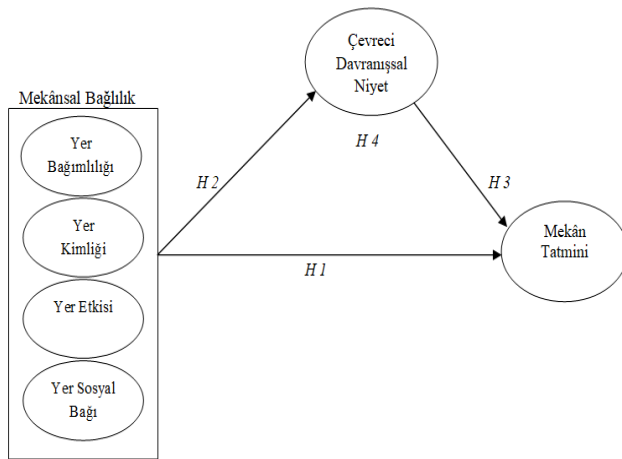
H4d: Çevreci davranışsal niyet, yer sosyal bağı ile mekân tatmini arasındaki ilişkiye aracılık etmektedir.

4. YÖNTEM

4. 1. Örneklem Yöntemi

Çalışma mekânsal bağlılık, mekân tatmini ve çevreci davranışsal niyet arasındaki etkileri ölçmek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın evrenini Türkiye’de Nemrut Dağı Milli Parkı’nı ziyaret eden yerli turistler oluşturmaktadır. Aracı, bağımsız değişken(ler)den etkilenen ve sırayla bağımlı değişken(ler)i etkileyen araya giren bir değişkendir (Kline, 1998). Araştırma modelinde mekânsal bağlılık bağımsız değişken, mekân tatmini bağımlı değişken ve çevreci davranışsal niyet ise aracı değişkendir. Veri toplama, araç ve yöntemlerine ilişkin çalışmanın yapılabilmesi için Hasan Kalyoncu Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu’ndan gerekli izinler alınmıştır (Karar no: 2022-006).

Şekil 1: Araştırma Modeli



4.2. Örneklem

Araştırmada hedef kitleden veri toplamak için bir anket tekniği kullanılmıştır. Kolayda örneklem yöntemiyle toplanan bu veriler, çevrim içi (Facebook, WhatsApp grupları ve sosyal medya siteleri) ve çevrim dışı ortamlar aracılığıyla toplanmıştır. Çevrimiçi olarak toplam 260 anket elde edilmiştir. Anketler fiziksel olarak ayrıca

dağıtılmıştır. Anketin fiziksel dağılımı sonucunda toplam 149 yanıt elde edilerek toplam 409 veri ile devam edilmiştir.

4.3. Ölçekler

İki bölümden oluşan anket formunun ilk kısmında demografik özelliklere yönelik sorular bulunmaktadır. İkinci kısımda ise yer bağımlılığı, yer kimliği, yer etkisi ve yer sosyal bağı, çevreci davranışsal niyet ve mekân tatminini ölçmeye yönelik ifadeler yer verilmiştir. Anket formundaki bütün ifadeler beşli likert tipindedir.

4.3.1. Mekânsal Bağlılık

Mekânsal bağlılık ölçeğine ilişkin soruların ölçümü için Ramkissoon ve Mavondo, (2014) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Değişken, yer bağımlılığı, yer kimliği, yer etkisi ve yer sosyal bağı olarak dört alt boyutta sınıflanmaktadır. Yer bağımlılığı 2 maddeden oluşmaktadır. (1) Yapmayı sevdiğim şey için, bu milli parkın sağladığı ortam ve olanaklardan daha iyisini hayal edemezdim. (2) En çok keyif aldığım aktiviteler için bu milli park tarafından sağlanan ortam ve tesisler en iyisidir. Yer kimliği üç maddeyi kapsamaktadır. (1) Bu parkla güçlü bir şekilde özdeşleşiyorum.(2) Bu milli parkın benim bir parçam olduğunu hissediyorum. (3) Bu milli parkı ziyaret etmek kim olduğum hakkında çok şey söylüyor. Yer etkisi benzer şekilde üç maddeden oluşmaktadır. (1) Bu parka çok bağlıyım. (2) Bu milli parka ve ortamlarına/tesislerine karşı güçlü bir aidiyet hissediyorum. (3) Bu milli park benim için çok şey ifade ediyor. Son alt boyut olan yer sosyal bağı aynı şekilde üç maddeyi kapsamaktadır. (1) Arkadaşlarımın/ailemin çoğu bu milli parkı diğer birçok milli parka tercih ediyor. (2) Bu parkı ziyaret etmeyi bıraksaydım, birkaç arkadaşım ile iletişimimi kaybederdim. (3) Diğer ortamları ve tesisleri ziyaret etmeye başlarsam arkadaşlarım/ailem hayal kırıklığına uğrar.

4.3.2. Çevreci Davranışsal Niyet

Çevreci davranışsal niyet değişkenine ait soruların ölçümü için Ramkissoon ve Mavondo (2014)’nin çalışmasından dört maddelik ölçek kullanılmıştır. (1) Bu milli parkın programları için tanıtıldılarsa, artan park ücretlerini öderim. (2) Bu milli parkta hayvanları beslemem. (3) Bu milli parkı desteklemek için dilekçe imzalarım. (4) Bu milli parkın doğal ortamı hakkında bilgi edinirim.

4.3.3. Mekân Tatmini

Yer tatmini ölçeği, Ramkissoon ve Mavondo (2014)’nin çalışmasından uyarlanmıştır. Kullanılan ölçeğin ifadeleri üç maddeden oluşmaktadır. (1) Bu milli parkı ziyaret etmeyi seçtiğimde doğru şeyi yaptığımı düşünüyorum. (2) Genel olarak, bu milli parkı ziyaret etme kararından memnunum. (3) Bu milli parkı ziyaret etme kararından

dolayı mutluyum.

5. Bulgular

5.1. Demografik Bulgular

Ankete katılan bireylerin demografik özelliklerine ait bilgiler aşağıda sunulmuştur.

Tablo 1: Demografik Bulgular

Katılımcı Özellikleri		N	%
Yaş Aralığı	18-24 yaş aralığı	36	8,8
	25-34 yaş aralığı	55	13,4
	35-44 yaş aralığı	54	13,2
	45-54 yaş aralığı	95	23,2
	55-64 yaş aralığı	99	24,2
	65 yaş ve üzerinde olanlar	70	17,1
Cinsiyet	Erkek	167	40,8
	Kadın	242	59,2
Medeni Durum	Evli	208	50,9
	Bekâr	201	49,1
Eğitim	İlköğretim	18	4,4
	Lise	57	13,9
	Ön lisans	89	21,8
	Lisans	163	39,9
	Yüksek Lisans/doktora	82	20,0
Gelir Algısı	Çok düşük	17	4,2
	Düşük	94	23,0
	Orta	227	55,5
	Yüksek	61	14,9
	Çok yüksek	10	2,4

Katılımcıların yaş aralığı incelendiğinde %23,2'si 45-54 yaş aralığındadır. Türkiye'de Nemrut Dağı Milli Parkı'nı ziyaret eden yerli turistlerin cinsiyetlerine bakıldığında; %59,2'si kadın %40,8'i erkektir. Katılımcıların %50,9'u evli ve %49,1'i ise bekârdır. Eğitim seviyelerine bakıldığında %39,9'nun lisans mezunu olduğu görülmektedir. Katılımcıların gelir düzeyleri, %55,5'i orta, %14,9'u yüksek, %2,4'ü ise çok yüksek olarak belirlenmiştir.

5.2. Veri Analizi

Araştırmada verilerin analizinin gerçekleştirilebilmesi için Smart (PLS-SEM) istatistiksel programı tercih edilmiştir. Smart, veri analizini dışsal ve içsel model olarak değerlendirilmektedir (Hair vd., 2014; Çavuşoğlu, 2021a). Dışsal modelin değerlendirme sürecinde güvenilirlik katsayıları (Cronbach Alpha (CA) ve rho-A) hesaplanmaktadır. Değişkenlerin iç tutarlığı ise bileşik güvenilirlik (Composite Reliability-CR) katsayısı ile belirlenmektedir. Uyum geçerliliğinin tespiti için faktör yükleri ve açıklanan ortalama varyans (AVE) değerleri hesaplanmaktadır. Dışsal modelde son olarak ayrışma geçerliliği (Fornell-Larcker ve Heterotrait-Monotrait Ratio- HTMT) testleri uygulanarak içsel modele geçilmektedir. İçsel modelde, hipotezlerin test edilmesi

öncesinde değişkenlere ait çoklu bağlantı sorununun olup olmadığının belirlenmesi amacıyla VIF analizi gerçekleştirilmektedir. Ardından bağımlı değişkenlerin bağımsız değişkenleri ne kadar açıkladığının tespiti için R^2 , ölçeklere ait etki büyüklüğünün belirlenmesi için f^2 ve bağımlı değişkenlere ait tahmin gücünün tespiti için analizi Q^2 analizleri yapılmaktadır. İçsel modelde gerçekleştirilen analizler neticesinde son olarak hipotezlerin test edilmesi amacıyla yol analizi gerçekleştirilmektedir.

5.3. Dışsal Model Sonuçları

Dışsal modelin tespitinde ölçeğin güvenilirlik ve geçerlik testleri uygulanmaktadır. Güvenirlik ve geçerlik için elde edilen CA, rho ve CR değerlerinin 0.70'den büyük olması (Nunnally ve Bernstein, 1994), faktör yükleri ve AVE değerlerinin ise 0,50'den fazla olması gerekliliği belirtilmiştir (Kaiser, 1974).

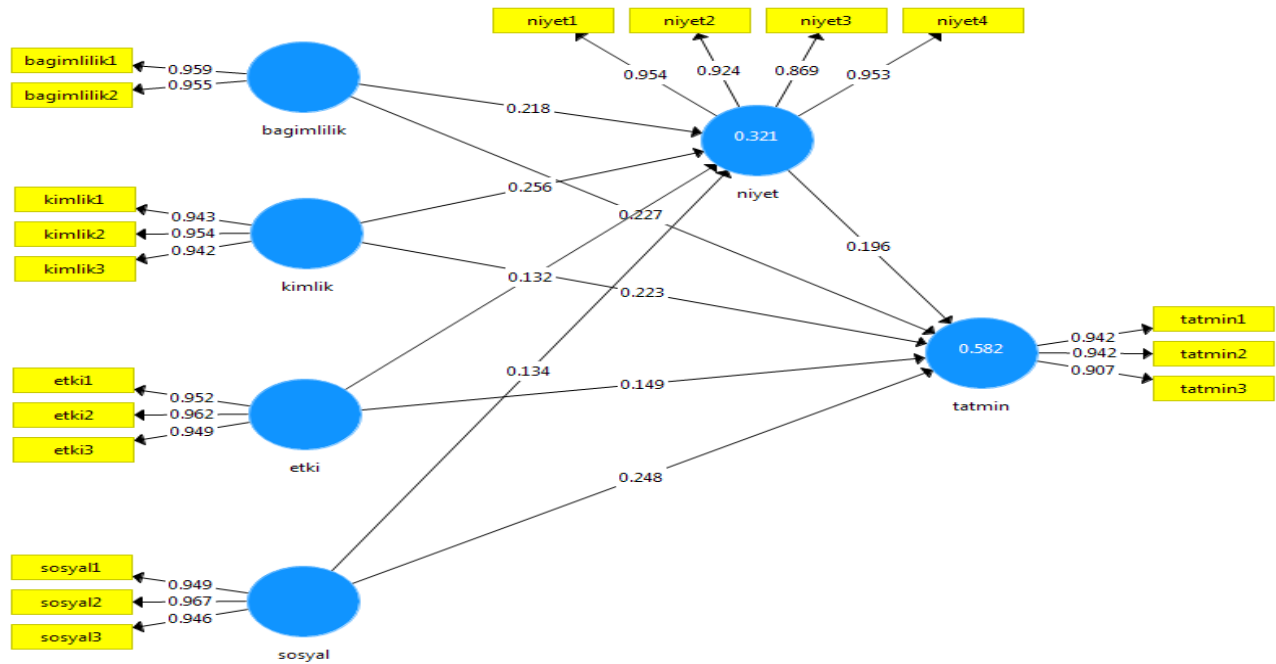
Tablo 2: Güvenirlik ve Geçerlik

Değişkenler	CA	CR	rho-A	AVE
Yer Bağımlılığı	0,909	0,956	0,910	0,916
Yer Kimliği	0,941	0,962	0,941	0,895
Yer Etkisi	0,951	0,968	0,951	0,911
Yer Sosyal Bağı	0,951	0,968	0,952	0,910
Çevreci Davranışsal Niyet	0,944	0,960	0,949	0,856
Mekân Tatmini	0,922	0,951	0,926	0,866

Gerçekleştirilen analizler neticesinde güvenilirlik katsayısı (CA ve rho-A) ve iç tutarlık için (CR) belirtilen değerlerin 0,70'in üzerinde ayrıca uyum geçerliliğinin (faktör yükleri ve AVE) öngörülen sınır düzeylerinin üzerinde olduğu belirlenmiştir.

Ölçeklerin ayırt edici geçerliliklerinin tespiti için Fornell-Larcker testi gerçekleştirilmiştir (Fornell ve Larcker, 1981). Çalışmada gerçekleştirilen analizler neticesinde, Tablo 3'de köşegenlerdeki AVE'lerin tüm karekök değerlerinin korelasyon yüklerinden fazla olduğu bu bakımdan ayırım geçerliliğini doğruladığı belirlenmiştir.

Şekil 1: Açıklanan Ortalama Varyans



Tablo 3: Fornell-Larcker Sonuçları

Değişkenler	1	2	3	4	5	6
Yer Bağımlılığı	0,957					
Yer Kimliği	0,552	0,946				
Yer Etkisi	0,377	0,407	0,954			
Yer Sosyal Bağ	0,395	0,412	0,285	0,954		
Çevreci Davranışsal Niyet	0,462	0,486	0,357	0,363	0,925	
Mekân Tatmini	0,595	0,606	0,466	0,543	0,552	0,930

Ayrım geçerliliğinin doğruluğunun tespiti için HTMT oranı tespit edilmeye çalışılmıştır (Hair vd., 2016). HTMT değerlerinin 1'den küçük olması beklenmektedir

(Voorhees vd., 2016). Gerçekleştirilen analizler neticesinde elde edilen verilerin 1'in altında olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4: HTMT Sonuçları

Değişkenler	1	2	3	4	5	6
Yer Bağımlılığı						
Yer Kimliği	0,598					
Yer Etkisi	0,405	0,430				
Yer Sosyal Bağ	0,423	0,435	0,299			
Çevreci Davranışsal Niyet	0,497	0,515	0,375	0,382		
Mekân Tatmini	0,648	0,650	0,496	0,578	0,590	

Dışsal modelin belirlenmesi aşamasında araştırma modeline ait değişkenlerin uyum iyiliği değerleri kontrol edilmiştir. Smart PLS istatistik programı dâhilinde modelin SRMR ve NFI değerleri incelenmiştir. Gerçekleştirilen analizler neticesinde, SRMR değerinin 0.039 ile kritik eşik olan 0.08'den (Hu ve Bentler, 1999) düşük çıkmıştır. NFI için ise Hair vd. (2013) 1'e yakın bir

değerin iyi uyum anlamına geldiğini ifade etmişlerdir. Elde edilen sonuçlar neticesinde NFI değerinin 0.686 olduğu belirlenmiştir. Bütün değerlere bakıldığında araştırma modelinin uyum iyiliğini karşıladığı görülmektedir.

5.4. İçsel Model Sonuçları

İçsel modelin tespiti için VIF, R^2 , f^2 , Q^2 ve yol katsayıları belirlenmeye çalışılmıştır (Çavuşoğlu, 2021b). Smith vd. (2020) 10'un altındaki kalan değerlerin sorun oluşturmayacağını ifade etmişlerdir. Gerçekleştirilen analiz neticesinde ilgili değerlerin 10'un altında olduğu belirlenmiştir. Değişkenlere ait R^2 değerleri incelenmiştir. R^2 değeri bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki açıklanma oranını vermektedir. R^2 sonuçları Şekil 2'de gösterilmiştir. Buna göre çevreci davranışsal niyet mekânsal bağlılığın %32'sini yer tatmini ise %58'ini açıklamaktadır. İçsel modelin değerlendirilmesinde bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenlerin açıklanma

oranındaki paylarını belirleyen f^2 analizi gerçekleştirilmiştir. f^2 değerinin 0,02'nin üzerinde olmasının yeterli olduğu belirtilmiştir (Cohen, 1988). Elde edilen sonuçlar neticesinde ilgili değerlerin yeterli düzeylerde olduğu belirlenmiştir. Q^2 analizi ise, modelin tahmin etme gücünü hesaplayan bir metottür. Sönmez Çakır (2020) Q^2 katsayısının 0'dan farklı olması gerektiğini belirtmiştir. Analizler sonucunda Q^2 değerlerinin 0'dan farklı olduğu ve yeterli tahmin gücüne sahip olduğu belirlenmiştir (Çevreci Davranışsal Niyet: 0.269; Mekân Tatmini: 0.495). İçsel modele ait değerlendirmelerde gerekli bütün şartlar sağlanarak hipotezlerinin testine geçilmiştir.

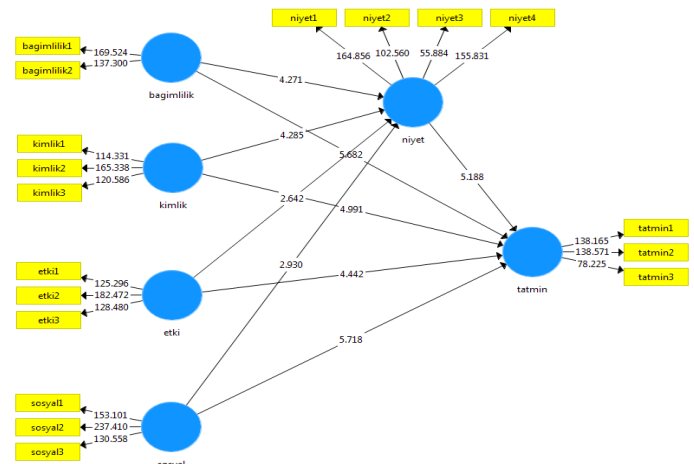
Tablo 5: Yapısal Eşitlik Modeli Sonuçları

Hipotezler	β	S.S.	t-değeri	p-değeri	VIF	f^2	
Model							
H ₁	MBA >>> MT	0,631	0,044	14,427	0,000***	1.458	0.647
H _{1a}	YB >>> MT	0,227	0,040	5,682	0,000***	1.630	0.075
H _{1b}	YK >>> MT	0,223	0,045	4,991	0,000***	1.718	0.070
H _{1c}	YE >>> MT	0,149	0,033	4,442	0,000***	1.287	0.041
H _{1d}	YSB >>> MT	0,248	0,043	5,718	0,000***	1.301	0.113
H ₂	MBA >>> ÇDN	0,560	0,058	9,583	0,000***	1.000	0.458
H _{2a}	YB >>> ÇDN	0,218	0,051	4,271	0,000***	1.561	0.045
H _{2b}	YK >>> ÇDN	0,256	0,060	4,285	0,000***	1.621	0.060
H _{2c}	YE >>> ÇDN	0,132	0,050	2,642	0,009**	1.261	0.020
H _{2d}	YSB >>> ÇDN	0,134	0,046	2,930	0,004**	1.305	0.021
H ₃	ÇDN >>> MT	0,196	0,038	5,188	0,000***	1.472	0.063
H ₄	MBA >>> ÇDN >>> MT	0,111	0,030	3,653	0,000***		
H _{4a}	YB >>> ÇDN >>> MT	0,043	0,015	2,896	0,004**		
H _{4b}	YK >>> ÇDN >>> MT	0,050	0,016	3,087	0,002**		
H _{4c}	YE >>> ÇDN >>> MT	0,026	0,012	2,214	0,027*		
H _{4d}	YSB >>> ÇDN >>> MT	0,026	0,012	2,238	0,026*		

$p < 0.001$ ***, $p < 0.01$ ** , $p < 0.05$ *; MBA: Mekansal Bağlılık, YB: Yer Bağımlılığı, YK: Yer Kimliği, YSB: Yer Sosyal Bağı, ÇDN: Çevreci Davranışsal Niyet, MT: Mekân Tatmini

Elde edilen sonuçlar neticesinde, mekânsal bağlılık ve alt boyutları olan yer bağımlılığı, yer kimliği, yer etkisi ve yer sosyal bağının mekân tatmini üzerinde pozitif etkisinin olduğu belirlenmiştir. Bu bakımdan H₁, H_{1a}, H_{1b}, H_{1c} ve H_{1d} hipotezleri kabul edilmiştir. Diğer yandan mekânsal bağlılık (yer bağımlılığı, yer kimliği, yer etkisi ve yer sosyal bağı) ve çevreci davranışsal niyetin mekân tatmini üzerinde benzer şekilde pozitif bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Bu bakımdan H₂, H_{2a}, H_{2b}, H_{2c}, H_{2d} ve H₃ hipotezleri kabul edilmiştir.

Şekil 2: Yapısal Eşitlik Modeli



Çalışma kapsamında çevreci davranışsal niyetin mekânsal bağlılık (yer bağımlılığı, yer kimliği, yer etkisi ve yer sosyal bağı) ile mekân tatmini arasında aracılık etkileri tespit edilmeye çalışılmıştır. Zho vd. (2010) dolaylı ve direkt etkilerin anlamlı, toplam etkilerin pozitif veya negatif çıkması durumunda kısmi aracılık etkisinden söz edilebileceğini belirtmişlerdir. Eğer dolaylı etki anlamlı ve direkt etki anlamsız ise bu durumda tam aracılık etkisinden bahsedilebileceği ifade edilmiştir. Gerçekleştirilen analizler neticesinde çevreci davranışsal niyetin mekânsal bağlılık ($\beta_{YBA \gg CDN \gg MT} = 0.111$, $t = 3.653$, $p < 0.001$) ve alt boyutları olan yer bağımlılığı ($\beta_{YB \gg CDN \gg MT} = 0.043$, $t = 2.896$, $p < 0.01$), yer kimliği ($\beta_{YK \gg CDN \gg MT} = 0.050$, $t = 3.087$, $p < 0.01$), yer etkisi ($\beta_{YE \gg CDN \gg MT} = 0.026$, $t = 2.214$, $p < 0.05$) ve yer sosyal bağı ($\beta_{YBS \gg CDN \gg MT} = -0.026$, $t = 2.238$, $p < 0.05$) ile mekân tatmini arasında pozitif kısmi aracılık etkisi tespit edilmiştir. Dolayısıyla H_4 , H_{4a} , H_{4b} , H_{4c} ve H_{4d} hipotezleri kabul edilmiştir.

5. Sonuç ve Öneriler

Çalışmada mekânsal bağlılık, mekân tatmini ve çevreci davranışsal niyet arasındaki ilişki incelenmiştir. Veri toplama, araç ve yöntemlerine ilişkin çalışmanın yapılabilmesi için Hasan Kalyoncu Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu'ndan gerekli izinler alınmıştır (Karar no: 2022-006). Araştırmanın evrenini Türkiye'de Nemrut Dağı Milli Parkı'nı ziyaret eden yerli turistler oluşturmaktadır. Belirlenen model önerisi doğrultusunda oluşturulan hipotezler Smart PLS 3 programı kullanılarak incelenmiştir.

Çalışmada ilk olarak mekânsal bağlılığın (yer bağımlılığı, yer kimliği, yer etkisi, yer sosyal bağı), mekân tatmini üzerinde anlamlı etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bu sonuç literatürle uyumludur (Ramkissoon ve Mavondo, 2014; Ramkissoon vd., 2013b; Prayag ve Ryan, 2012; Ramkissoon vd., 2013a; Veasna vd., 2013). Bu sonuca dayanarak mekânsal bağlılığın turistlerin mekân tatminini pozitif olarak artırdığı ifade edilebilir. Milli Parkın sağladığı ortam ve olanakların daha iyi olması, aktiviteler için bu milli parkın tercih edilmesi bir bağ oluşturarak ziyaretçinin bir parçası olarak aidiyet hissetmesine ve kendini parkla özdeşim kurarak tanımlamasını sağlamaktadır. Bütün bunlar ziyaretçilerin bu milli parkı ziyaret etmeyi seçtiklerinde doğru şeyi yaptıklarını, ziyaret etme kararından memnun ve mutlu olduklarından dolayı mekân tatminini sağladıklarını göstermektedir.

Çalışmada mekânsal bağlılığın, çevreci davranışsal niyet üzerinde anlamlı etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen sonuçlar literatürle uyumludur (Vaske ve Kobrin, 2001; Prayag ve Ryan, 2012; Han vd., 2019). Bu sonuca dayanarak mekânsal bağlılığın turistlerin çevreci davranışsal niyetini pozitif etkilediği görülmektedir. Ziyaretçilerin milli parkla bağ kurarak aidiyet hissetmesi çevreci davranışsal niyeti olumlu etkileyerek milli parkla

ilgili kurallara uymasına ve milli parkın doğal ortamı hakkında daha fazla bilgi edinmesine yol açmaktadır.

Çalışmada ayrıca çevreci davranışsal niyetin, mekân tatmini üzerinde anlamlı etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen sonuçlar literatürle uyumludur (Ramkissoon vd., 2013b; Moore ve Graefe, 1994). Bu sonuca dayanarak çevreci davranışsal niyetin turistlerin mekân tatminini pozitif etkilediği görülmektedir. Ziyaretçilerin çevreci davranışsal niyeti, mekân tatmini üzerinde olumlu etkiler göstererek milli parkla ilgili bazı eksiklikler olduğunda bile bir tatmini oluştuğunu göstermektedir.

Çalışmada son olarak çevreci davranışsal niyetin, mekânsal bağlılık ile mekân tatmini arasındaki ilişkiye aracılık ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bu sonuç yine literatürle uyumludur (Harland vd., 2007; Vaske ve Kobrin, 2001; Ramkissoon ve Mavondo, 2014; Kals vd., 1999). Buna göre çevreci davranışsal niyet, mekânsal bağlılık ile mekân tatmini arasındaki ilişkiye aracılık ederek bu milli parkı ziyaret etmenin doğru bir karar olduğu ve tatmini sağlamasına bağlı olarak gelecekte de tekrar ziyaret edilebileceğini doğrulamaktadır.

Kişisel normlar ve davranış, milli parkı ziyaret eden turistler arasında Norm Aktivasyon Teorisi'ni doğrulamaktadır. Kişisel normlar, bir kişinin davranışa ilişkin norm ve değerlerden kaynaklanan belirli bir davranış için kendinden beklentilerine atıfta bulunur (Schwartz, 1977). NAT'a göre, bir kişi başkaları veya çevre için olumsuz bir sonucun farkında olduğunda ve bu sonucun sorumluluğunu kendisine affettiğinde, buna karşılık gelen bir kişisel norm etkinleştirerek toplum ve çevre yanlısı bir davranış izlemektedir (Gao vd., 2017: 278). Harland vd. (2007)'nin araştırmasında kişisel normlar ve davranışın NAT'ı desteklediği (Harland vd., 2007: 331) görülmekte ve bu araştırmanın da benzer sonuçları yansıttığı anlaşılmaktadır. Sonuçlar, kişisel normların davranışsal niyet üzerindeki etkisiyle desteklenmiştir (Park ve Ha, 2014: 288). Bu sonuçlar, önceki çalışmalarla tutarlıdır (Harland vd., 2007; Park ve Ha, 2014). Dolayısıyla bu çalışmada da çevre yanlısı davranış açıklamak için kullanılan Norm Aktivasyon Teorisi'nin bu tür davranışları açıklayıcılığı test edilerek doğrulanmıştır.

Bu araştırma, mekânsal bağlılık, mekân tatmini ve çevreci davranışsal niyet arasındaki etkileri anlamayı ele almaktadır. Araştırma milli parklar bağlamında çevreci davranışsal niyeti anlamının önemini vurgulamıştır. Mekânsal bağlılığın, mekân tatminini pozitif etkilediği, mekân tatmininin de çevreci davranışsal niyeti pozitif etkilediği tespit edilmiştir. Yine çevreci davranışsal niyetin, mekân tatminini pozitif etkilediği ve çevreci davranışsal niyetin, mekânsal bağlılık ile mekân tatmini arasındaki ilişkiye aracılık ettiği görülmektedir. Dolayısıyla araştırma, literatürle benzer teorik katkılar sunmaktadır. Ziyaretçilerin çevre yanlısı olumlu duyguları mekânsal bağlılık, memnuniyet ve tekrar

ziyaret etme niyetini olumlu etkilediği ifade edilebilir. Yine çevreci davranışsal niyetin, mekânsal bağlılık ile mekân tatmini arasındaki ilişkiye aracılık ettiği sonucuna da varılarak araştırmanın literatüre katkı sunacağı değerlendirilmektedir.

Sonuçlar, milli parkların sağladığı ortam ve olanakların daha iyi olmasının, çevreci davranışsal niyetin olumlu doğası gereği ile birleşince ziyaret kararından memnun ziyaretçilerin mekân tatminini sağladıklarını göstermektedir. Bu konuda milli parklar farklı stratejiler benimseyerek ziyaretçilerin çevre yanlısı olumlu duygularına küçük katkılar sunarak milli parkların gelecek nesillere korunarak aktarımını sağlayacaklardır. Milli Parkın sağladığı ortam ve olanakların daha iyi olması, milli parkın doğal ortamı hakkında daha fazla bilgi sunulması ziyaretçileri olumlu etkileyecektir. Özellikle milli parklardaki benzersiz tarihi eserlerin varlığı ziyaretçilerin çevre yanlısı davranışlar sergilemesini teşvik ederek çevreci davranışsal niyetini olumlu etkilemektedir. Yöneticilerin destinasyonun tanıtımında ziyaretçilerin çevreci davranışsal niyetlerini harekete geçirecek öğeleri kullanmaları tatmini sağlayarak gelecekte de tekrar ziyaret edilme olasılığını artıracaktır.

Çalışmanın verileri Türkiye’de Nemrut Dağı Milli Parkı’nı ziyaret eden yerli turistlerden toplanmıştır. Milli parklara göre değerlendirme her bölgede ve şehirde farklı olabilir. Bu nedenle sonuçların tüm ülke için genelleştirilmesi olanaklı değildir. Gelecekteki çalışmaların ülkedeki diğer milli parklar için gerçekleştirilmesi sonuçların karşılaştırılabilirliğine olanak sağlayacaktır. Çalışmanın bir diğer sınırı çalışmanın değişkenlerine ilişkindir. Gelecek çalışmalarda farklı değişkenlerin (destinasyon imajı, algılanan hizmet kalitesi, turistlerin kişilik özellikleri) de çalışmaya dahil edilmesi uygulayıcılara farklı bir bakış açısı kazandıracaktır.

Kaynakça

- Bhuiyan, S., & Sharma, S. K. (2017). Predicting consumer pro-environmental behavioral intention. *Review of International Business and Strategy*, 27(3), 352–368. doi:10.1108/ribs-03-2017-0022
- Budruk, M., & Stanis, S. A. W. (2013). Place attachment and recreation experience preference: A further exploration of the relationship. *Journal of Outdoor Recreation and Tourism*, 1(2), 51–61. doi:10.1016/j.jort.2013.04.001
- Chen, N., & Dwyer, L. (2018). Residents’ place satisfaction and place attachment on destination brand-building behaviors: Conceptual and empirical differentiation. *Journal of Travel Research*, 57(8), 1026-1041. doi:10.1177/0047287517729760
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. (2nd Ed.). Hills dale, NJ:

Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.

- Çavuşoğlu, S. (2021a). Yeşile Boyama ve Yeşil Satın Alma Davranışı Arasındaki İlişkide Yeşil Marka İmajı ve Yeşil Marka Sadakatinin Aracılık Rolü. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(3), 2146-2161.
- Çavuşoğlu, S. (2021b). Yeşil Reklam ve Yeşil Marka Farkındalığın Yeşil Müşteri Tatmini Üzerindeki Etkisi: Yeşil Satın Alma Davranışının Aracılık Rolü. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 20(3), 1355-1374.
- De Nisco, A., Papadopoulos, N., & Elliot, S. (2017). From international travelling consumer to place ambassador: Connecting place image to tourism satisfaction and post-visit intentions. *International Marketing Review*. 34(3), 425–443. doi:10.1108/IMR-08-2015-0180
- Doğa Koruma ve Milli Parklar [DKMP], (2020). Milli Parklar, (Erişim: 29.07.2021), <https://www.tarimorman.gov.tr/DKMP>,
- Fornell, C. & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of marketing research*, 18(1), 39-50.
- Fujii, S. (2006). Environmental concern, attitude toward frugality, and ease of behavior as determinants of pro-environmental behavior intentions. *Journal of Environmental Psychology*, 26(4), 262–268. doi:10.1016/j.jenvp.2006.09.003
- Gao, J., Huang, Z., & Zhang, C. (2017). Tourists' perceptions of responsibility: an application of norm-activation theory. *Journal of Sustainable Tourism*, 25(2), 276-291. doi:10.1080/09669582.2016.1202954
- Gärbling, T., Fujii, S., Gärling, A., & Jakobsson, C. (2003). Moderating effects of social value orientation on determinants of proenvironmental behavior intention. *Journal of Environmental Psychology*, 23(1), 1–9. doi:10.1016/s0272-4944(02)00081-6
- GoTürkiye (2021). GoAdıyaman. (Erişim: 03.08.2021) <https://goadiyamanurkiye.com/adiyaman-goturkiye>.
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2013). Partial least squares structural equation modeling: Rigorous applications, beter results and higher acceptance. *Long range planning*, 46(1-2), 1-12.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Matthews, L. M. ve Ringle, C. M. (2016). Identifying and treating unobserved heterogeneity with FIMIX-PLS: Part I-method. *European Business Review*, 28 (1), 63-76.
- HairJr, J. F., Sarstedt, M., Hopkins, L., & Kuppelwieser, V. G. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging

- tool in business research. *European business review*, 26(2), 106-121.
- Halpenny, E. A. (2010). Pro-environmental behaviours and park visitors: The effect of place attachment. *Journal of Environmental Psychology*, 30(4), 409–421. doi:10.1016/j.jenvp.2010.04.006
- Han, J. H., Kim, J. S., Lee, C.-K., & Kim, N. (2019). Role of place attachment dimensions in tourists' decision-making process in Cittáslow. *Journal of Destination Marketing & Management*, 11, 108–119. doi:10.1016/j.jdmm.2018.12.008
- Harland, P., Staats, H., & Wilke, H. A. M. (2007). Situational and Personality Factors as Direct or Personal Norm Mediated Predictors of Pro-environmental Behavior: Questions Derived From Norm-activation Theory. *Basic and Applied Social Psychology*, 29(4), 323–334. doi:10.1080/01973530701665058
- Hendrickson, B., Rosen, D., & Aune, R. (2011). An analysis of friendship networks, social connectedness, homesickness, and satisfaction levels of international students. *International Journal of Intercultural Relations*, 35, 281–295
- Hidalgo MC, Hernandez B. (2001). Place attachment: conceptual and empirical questions. *Journal of Environmental Psychology*, 21(3):273–81.
- Hinds, J., & Sparks, P. (2008). Engaging with the natural environment: The role of affective connection and identity. *Journal of Environmental Psychology*, 28(2), 109–120.
- Hu, L. T., ve Bentler, P. M. (1999). Cutoffcriteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: a Multi disciplinary Journal*, 6(1), 1-55.
- Insch, A., & Florek, M. (2008). A great place to live, work and play. *Journal of Place Management and Development*, 1(2), 138–149. doi:10.1108/17538330810889970
- Io, M. U. (2018). The relationships between positive emotions, place attachment, and place satisfaction in casino hotels. *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 19(2), 167-186.
- Kaiser, H. F. (1974). An index of factorialsimplicity. *Psychometrika*, 39(1), 31-36.
- Kals, E., Shumaker, D., & Montada, L. (1999). Emotional affinity toward nature as a motivational basis to protect nature. *Environment and Behavior*, 31(2), 178–202.
- Kil, N., Holland, S. M., Stein, T. V., & Ko, Y. J. (2012). Place attachment as a mediator of the relationship between nature-based recreation benefits and future visit intentions. *Journal of Sustainable Tourism*, 20(4), 603–626. doi:10.1080/09669582.2011.610508
- Kline, R. B. (1998). *Principles and practices of structural equation modeling*. New York: Guilford.
- Kyle, G., A. Graefe, and R. Manning. (2005). Testing the Dimensionality of Place Attachment in Recreational Settings. *Environment and Behavior*, 37 (2): 153–177.
- Kyle, G., Bricker, K., Graefe, A., & Wickham, T. (2004). An examination of recreationists' relationships with activities and settings. *Leisure Sciences*, 26(2), 123–142.
- Lee, J, Kyle, G & Scott, D. (2012). The mediating effect of place attachment on the relationship between festival satisfaction and loyalty to the festival hosting destination. *Journal of Travel Research* 51(6), 754 –67.
- Loureiro, S. M. C. (2014). The role of the rural tourism experience economy in place attachment and behavioral intentions. *International Journal of Hospitality Management*, 40, 1–9. doi:10.1016/j.ijhm.2014.02.010
- Masso, A. D., Dixon, J., & Hernández, B. (2017). Place attachment, sense of belonging and the micro-politics of place satisfaction. (In) Handbook of environmental psychology and quality of life research (pp. 85-104). Springer, Cham. doi:10.1007/978-3-319-31416-7_5
- Moore, R. L., & Graefe, A. R. (1994). Attachments to recreation settings: The case of rail-trail users. *Leisure Sciences*, 16(1), 17–31. doi:10.1080/01490409409513214
- Moore, S. A., Rodger, K., & Taplin, R. (2015). Moving beyond visitor satisfaction to loyalty in nature-based tourism: A review and research agenda. *Current Issues in Tourism*, 18(7), 667-683. doi:10.1080/13683500.2013.790346
- Mufidah, I., Jiang, B., Lin, S.-C., Chin, J., Rachmaniati, Y., & Persada, S. (2018). Understanding the Consumers' Behavior Intention in Using Green Ecolabel Product through Pro-Environmental Planned Behavior Model in Developing and Developed Regions: Lessons Learned from Taiwan and Indonesia. *Sustainability*, 10(5), 1423. doi:10.3390/su10051423
- Nemrut Dağı Milli Parkı [NDMP], (2021). (Erişim: 03.08.2021) <https://malatya.ktb.gov.tr/TR-58335/nemrut-dagi-milli-parki.html>.
- Nunnally, J.,& Bernstein, I. (1994). *Psychometric Theory*, McGraw-Hill, New York.

- Park, J., & Ha, S. (2012). Understanding pro-environmental behavior. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 40(5), 388–403. doi:10.1108/09590551211222367
- Park, J., & Ha, S. (2014). Understanding Consumer Recycling Behavior: Combining the Theory of Planned Behavior and the Norm Activation Model. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 42(3), 278–291. doi:10.1111/fcsr.12061
- Prayag, G., & Ryan, C. (2012). Antecedents of tourists' loyalty to Mauritius: The role and influence of destination image, place attachment, personal involvement and satisfaction. *Journal of Travel Research*, 51(3), 342–356.
- Qu, Y., Xu, F., & LYU, X. (2017). Motivational place attachment dimensions and the pro-environmental behaviour intention of mass tourists: a moderated mediation model. *Current Issues in Tourism*, 1–21. doi:10.1080/13683500.2017.1399988
- Ramkissoon, H., Weiler, B., & Smith, L. (2012). Place attachment and pro-environmental behavior in national parks: The development of a conceptual framework. *Journal of Sustainable Tourism*, 20(2), 257–276.
- Ramkissoon, H. (2015). Authenticity, satisfaction, and place attachment: A conceptual framework for cultural tourism in African island economies. *Development Southern Africa*, 32(3), 292–302. doi:10.1080/0376835x.2015.1010711
- Ramkissoon, H. (2016). Place satisfaction, place attachment and quality of life: Development of a conceptual framework for island destinations. *Sustainable Island Tourism: Competitiveness and quality of life*, 106–116.
- Ramkissoon, H., & Mavondo, F. (2014). Proenvironmental Behavior: The Link Between Place Attachment and Place Satisfaction. *Tourism Analysis*, 19(6), 673–688. doi:10.3727/108354214x14146846679286
- Ramkissoon, H., & Mavondo, F. T. (2015). The satisfaction–place attachment relationship: Potential mediators and moderators. *Journal of Business Research*, 68(12), 2593–2602. doi:10.1016/j.jbusres.2015.05.002
- Ramkissoon, H., Smith, L. D. G., & Weiler, B. (2013b). Relationships between place attachment, place satisfaction and pro-environmental behaviour in an Australian national park. *Journal of Sustainable Tourism*, 21(3), 434–457. doi:10.1080/09669582.2012.708042
- Ramkissoon, H., Smith, L., & Weiler, B. (2013a). Testing the dimensionality of place attachment and its relationships with place satisfaction and pro-environmental behaviours: A structural equation modelling approach. *Tourism Management*, 36, 552–566.
- Scannell, L., & Gifford, R. (2010). Defining place attachment: A tripartite organizing framework. *Journal of environmental psychology*, 30(1), 1–10.
- Schwartz, S. H. (1977). Normative influences on altruism. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 221–279). New York: Academic Press.
- Shang, W., Qiao, G., & Chen, N. (2020). Tourist experience of slow tourism: from authenticity to place attachment – a mixed-method study based on the case of slow city in China. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 25(2), 170–188. doi:10.1080/10941665.2019.1683047
- Smith, R.A., White-McNeil, A. & Ali, F. (2020). Students' perceptions and behavior toward on-campus food service operations. *International Hospitality Review*, 34(1), 13-28.
- Sönmez Çakır, F. (2020). *Kısmi En Küçük Kareler Yapısal Eşitlik Modellemesi (PLS-SEM) Smart PLS 3.2. Uygulamaları*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Stedman, R.C. (2002). Toward a social psychology of place: Predicting behavior from place-based cognitions, attitudes, and identity. *Environment and Behavior*, 34(5), 561–581.
- Steg, L., & Vlek, C. (2009). Encouraging pro-environmental behaviour: An integrative review and research agenda. *Journal of Environmental Psychology*, 29, 309–317
- Vaske, J. J., & Kobrin, K. C. (2001). Place attachment and environmentally responsible behavior. *The Journal of Environmental Education*, 32(4), 16–21.
- Veasna, S., Wu, W., & Huang, C. (2013). The impact of destination source credibility: The mediating effect of destination attachment on destination image. *Tourism Management*, 36, 511–526.
- Voorhees, C.M., Brady, M.K., Calantone, R. & Ramirez, E. (2016). Discriminant validity testing in marketing: an analysis, causes for concern, and proposed remedies. *J. of the Acad. Mark. Sci.* 44, 119–134.
- Walker, A.J., & Ryan, R. (2008). Place attachment and landscape preservation in rural New England: A Maine case study. *Landscape and Urban Planning*, 86(2), 141–152.
- Whitmarsh, L., & O'Neill, S. (2010). Green identity, green living? The role of pro-environmental self-

identity in determining consistency across diverse pro-environmental behaviors. *Journal of Environmental Psychology*, 30(3), 305–314.

Wu, J. S., Font, X., & Liu, J. (2021). The elusive impact of pro-environmental intention on holiday on pro-environmental behaviour at home. *Tourism Management*, 85, 104283.

Yuksel, A., Yuksel, F., & Bilim, Y. (2010). Destination attachment: Effects on customer satisfaction and cognitive, affective and conative loyalty. *Tourism Management*, 31(2), 274–284.

Zhao, X., Lynch Jr, J. G. ve Chen, Q. (2010). Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis. *Journal of consumer research*, 37(2), 197-206.

Extended Summary

Purpose

The existence of a sustainable environment with a pro-environmental behavior in national parks is important. Pro-environmental behavior preserves the tourism attractiveness and sustainability of a destination. Therefore, it is very important to protect national parks as a feature that will ensure a sustainable environment with a pro-environmental behavior. For this reason, the research was carried out to examine the mediating role of place attachment, place satisfaction and environmental behavioral intention in a nature-based environment in the context of Nemrut Mountain National Park visitors.

Literature Review

Consumers state that pro-environmental behaviors are critical for securing a sustainable environment (Park and Ha, 2012: 390). Pro-environmental behavior refers to purposeful actions that can minimize the negative impact of human behavior on the environment (Wu et al., 2021: 2). Environmental behavioral intention continues to attract the attention of researchers because of its importance in reducing the degradation of the natural environment and creating a sustainable future for all (Bhuiyan and Sharma, 2017: 352). The protection and sustainability of such a cultural heritage such as Mount Nemrut National Park should be developed with a common purpose and pro-environmental behavior.

Place attachment is a multidimensional construct consisting of place dependence, place effect, place identity and place social bond (Ramkissoon et al., 2013b: 434). Place attachment defines the relationship between people and spatial environments as an emotional bond or connection (Hidalgo and Hernandez, 2001: 274) between people and certain places (Shang, et al., 2020: 174). Although place attachment is handled in different dimensions, in many studies it is addressed in four dimensions: place dependence, place identity, place effect and place social bond (Kil et al., 2012; Ramkissoon et al., 2012; Halpenny, 2010; Han et al., 2019). Place satisfaction is defined as the utilitarian value of a place to meet basic needs ranging from sociability to services and physical characteristics (Stedman, 2002).

Behavioral intention is defined as the subjective probability of a person's perception or probability of performing a certain behavior (Mufidah, 2018: 6). It shows that environmental anxiety has great effects on pro-environmental behavior or pro-environmental behavioral intention (Fujii, 2006: 262). Pro-environmental behavior, as a behavior that benefits the environment (Steg and Vlek, 2009: 309), affects environmental behavioral intention. Such effects are explained by Schwartz's (1977) Norm Activation Theory (NAT) as environmental concern or awareness of consequences creates a sense of responsibility to perform a behavior that reverses a personal norm or a moral obligation so that the behavior

can be performed.

The literature suggests that place dependence, place identity, place effect, and place social bond are the antecedents of place satisfaction (Ramkissoon & Mavondo, 2014: 678). It shows that satisfaction is a predictor of place attachment (Lee et al, 2012). Therefore, place satisfaction is evaluated in relation to tourists' attachment to the place (Insch and Florek, 2008: 146). Place attachment has an indirect effect on environmentally responsible behavior (Vaske and Kobrin, 2001). Place attachment strongly influences representational behaviors and participation in tourism planning for a destination (Chen and Dwyer, 2018: 1026). In studies where environmental behavioral intention can affect place satisfaction by revealing its relationship with place attachment dimensions (place dependence, place identity, place effect and place social bond) (Harland et al., 2007; Vaske and Kobrin, 2001; Ramkissoon and Mavondo, 2014; Kals et al., 1999) are indicated.

Design / methodology / approach

The universe of the research consists of domestic tourists visiting the Nemrut Mountain National Park in Turkey. The data of the study were collected using convenience sampling method. Data was collected through online (Facebook, WhatsApp groups and social media sites) and offline media. A total of 260 questionnaires were obtained online. The questionnaires were physically distributed separately. As a result of the physical distribution of the questionnaire, a total of 149 responses were obtained, and a total of 409 data were obtained. The necessary permission was obtained from the Scientific Research and Publication Ethics Committee of Hasan Kalyoncu University in order to conduct the study on data collection, tools and methods (Decision no: 2022-006). In the research, Smart PLS 3 (Partial Least Squares) statistical program was used to test the hypotheses.

Findings

According to the results, it has been determined that place attachment has a positive effect on place satisfaction. On the other hand, it has been determined that place attachment has a similarly positive effect on environmental behavioral intention. Finally, it has been determined that environmental behavioral intention has a positive partial mediation effect between place dependence, place identity, place effect, place social bond and place satisfaction.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

N11 Ülkelerinde Finansal Derinleşme Yoksulluk ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Finansal Liberalleşme Hipotezi

Poverty in Triangle of Foreign Openness, Foreign Debt and Inflation N11 Countries: Panel Causality Analysis

Melihat Batu Ağırkaya^{a,*}

^a Dr., Iğdır Üniversitesi, Iğdır Meslek Yüksekokulu, Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, 76000, Iğdır /Türkiye
ORCID: 0000-0002-8703-5622.

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 27 Mayıs 2022
Düzeltilme tarihi: 30 Haziran 2022
Kabul tarihi: 3 Ağustos 2022

Anahtar Kelimeler:

Dışa Açıklık
Dış Borç
Enflasyon
Ekonomik Büyüme
Nedensellik Analizi

ÖZ

Bu çalışmada 2000'den 2020'ye kadar yirmi yıllık bir süre boyunca N11 ülkelerinde dış açıklık, dış borç ve enflasyonun yoksulluk üzerindeki etkilerinin incelenmesi ve sonuçlarının ortaya konulması amaçlanmıştır. Değişkenlerine ait verilerin tamamı Dünya Bankasının veri tabanından (World Development Indicators) yıllık olarak alınmıştır. Durbin-Hausman eşbütünlük testi ve Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) nedensellik testi kullanılmıştır. Analiz sonuçları, dışa açıklık, dış borç, enflasyonun ile yoksulluk arasındaki eşbütünlük ilişkisinin incelendiği Durbin-Hausman eşbütünlük testi, değişkenlerin uzun dönemde eşbütünlük olmadığını göstermiştir. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) nedensellik testi kullanılarak analiz edilmiştir. Nedensellik testinde, N11 ülkelerinde dışa açıklık oranından yoksulluğa doğru "Türkiye ve Endonezya" da, yoksulluk oranından dışa açıklığa doğru "Türkiye, Endonezya, Mısır ve Bangladeş'te", Enflasyon oranından yoksulluk oranına doğru "Filipinler ve Vietnam'da" anlamlı olduğu; yoksulluktan enflasyon oranına doğru nedensellik ilişkisinin tüm ülkeler için anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Dış borçlardan yoksulluk oranına doğru "Filipinler ve Endonezya'da" ve yoksulluktan dış borç oranına doğru sadece Nijerya'da nedensellik ilişkisinin olduğu bulgular arasındadır. Bu bilgiler ışığında artan uluslararası ticaret ile yoksulluk düzeyi arasında karşılıklı bir ilişki olduğu, enflasyon oranının ve dış borçların artmasının yoksulluğu etkilediği ancak yoksulluk oranının dış borçlar ve enflasyon üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı görülmektedir.

ARTICLE INFO

Article history:

Received: May 27, 2022
Received in revised form: June 30, 2021
Accepted: Aug 3, 2022

Keywords:

Openness
External Debt
Inflation
Economic Growth
Causality Analysis

ABSTRACT

This study aims to analyze the effects of external openness, external debt, and inflation on poverty in N11 countries from 2000 to 2020. In this study, it is aimed to examine the effects of external openness, external debt and inflation on poverty in N11 countries over a twenty-year period from 2000 to 2020 and to reveal the results. All of the data for the variables were taken from the World Bank's database (World Development Indicators) annually. The Durbin-Hausman cointegration test, which examines the cointegration relationship between poverty and external openness, external debt, and inflation, showed that the variables did not cointegrate in the long run. In N11 countries, the causality relationships among the variables were analyzed using the Emirmahmutoğlu and Köse (2011) causality test: the causality relationships were significant in "From openness to poverty" for Turkey and Indonesia; "From poverty rates to openness" for Turkey, Indonesia, Egypt, and Bangladesh; "From inflation rates to poverty rates" for Philippines and Vietnam. The causality relationship in "From poverty to inflation rates" was insignificant for all countries. Also, it was among the findings that there was a "From external debt to poverty rates" causal relationship in the Philippines and Indonesia; and "From poverty to external debt ratios" only in Nigeria. In the light of this information, it is seen that there is a reciprocal relationship between increasing international trade and the level of poverty; the increase in inflation rates and foreign debt affects poverty, but poverty rates do not affect foreign debts and inflation.

1. Giriş

Dünya ticareti küreselleşmenin gelişme etkisiyle giderek

artmaktadır. Ülke sınırları içerisinde ve /veya dışarısında üreticiler ve tüketiciler arasında mal ve hizmet alışverişi şeklinde gerçekleşen bütün ticari faaliyetlerde kar amacı

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: melahatagirkaya@hotmail.com

vardır. Daha yüksek karlar için ise sınır ötesi faaliyetlere, diğer bir ifadeyle dışa açıklığa ihtiyaç vardır. Dış ticaret liberalizasyonun bir sonucu olarak dışa açıklık, ülkelerin diğer ülkelerle ne derece bağlantılı olduğunu gerek dışa gerekse içe dönük ekonomi politikalarını hangi oranda uyguladığını ve ülkelerin ticari ilişkilerinin boyutunu gösteren bir kavramdır (Safdar vd., 2021:2; Saık, 2009: 274; şahbaz vd., 2016: 1108). Dışa açıklık ekonomilerin büyümesi ve sürdürülebilirliğinin belli bir düzeye ulaşmasında en önemli politika hedeflerinden birdir.

Kaynakların etkin dağılımında, ekonomik büyümenin sürekliliği ile birlikte kitlelerin yaşam standartlarının büyük ölçekte ve hızlı bir şekilde iyileştirilmesinde ekonomik, politik, kurumsal ve sosyal mekanizmaların ekonomik kalkınmayı gerektirdiği varsayılmaktadır (Todaro ve Smith, 2009: 8). Bundan dolayı gelişmekte olan ekonomiler, ekonomik büyüme ve kalkınma amaçlı uygun politika seçimi ile karşı karşıya kalmaktadır ve bu nedenle de endüstri, dış ticaret, finans, tarım gibi sektörlerde iş yaratma fırsatları aracılığıyla gelir eşişsizliğini ve dolayısıyla da yoksulluğu azaltmak için yenilenmiş bir kararlılık oluşturmaktadır (Muhammad vd., 2016: 774). Bu teorik argüman, ticaretin liberalleşmesinin ve finansal sistemin gelişiminin ekonomik kalkınmanın sağlanması noktasında zorunlu olabileceğini savunur. Bununla birlikte güçlü serbest ticarete ve finansal sektöre sahip ekonomilerin, sıkı ticaret politikaları ve düşük finansal gelişmeye sahip ekonomilere kıyasla daha fazla büyüme kaydettiği görülmektedir (Murthy vd., 2014: 365). Firmaların gelirlerinin ve karlarının azalması, dış finansman açısından kaynak arayışını zorunlu kılmaktadır. Elde edilen yeni finansman araçlarının piyasadaki kalıcılığı ve başarısı ise finansal sistemin finans sektöründeki piyasa yetersizliği sorunlarını çözmeye yeteneğine bağlıdır. Dışa açıklığın mümkün olduğu ülkeler arasında kaynak ve teknik bilgi transferi talep artışını ve dolayısıyla yeni teknolojinin benimsenmesi ve artmasıyla karşılanan üretim artışını zorunlu kılmaktadır (Omoke vd., 2022: 27412).

Bu çalışmanın amacı, N11 ülkeleri (Bangladeş, Mısır, Endonezya, İnan, Güney Kore, Meksika, Nijerya, Pakistan, Filipinler, Türkiye ve Vietnam) 2000-2020 dönemi dışa açıklık, dış borç, enflasyonun yoksulluk üzerindeki etkilerini analiz etmektir. Analiz yılı seçimi verilerin elde edilebilirliğine göre belirlenmiştir. Verilerin tamamı Dünya Bankasının veri tabanı (World Development Indicators)'den alınmıştır. İhracat (X), İthalat (M) ve Gayri safi yurt içi hâsıla (GSYH) değişkenlerine ait seriler alınarak çıktı temelli dışa açıklık ölçümü için $[(X+M)/GSYH]=$ eşişliği kullanılarak dışa açıklık değişkeni elde edilmiştir. Enflasyon için tüketici fiyat endeksi, dış borç stok değişim (cari ABD \$) değeri alınmıştır. Yoksulluk içinde yoksulluğun sosyal göstergelerle çok boyutlu ölçülmesine imkân veren İnsani Gelişme Endeksi (UNDP: 2020) değerleri kullanılmıştır. Literatürde N11 ülkeleri özelinde dışa açıklık, dış borç, enflasyon ve yoksulluk değişkenlerinin birlikte değerlendirildiği çalışmanın olmaması nedeniyle alan yazınına katkı sağlaması beklenebilir. Bu çalışmada girişten

sonra literatürde daha önce yapılmış çalışmalara yer verilmiştir. Daha sonra araştırmanın yöntem ve veri seti açıklanmıştır. Sonrasında uygulanan ekonometrik analizler verilmiştir. Sonuç kısmında elde edilen bulguların yorumlanması ve öneriler ile araştırma tamamlanmıştır.

2. Finansal Derinleşme Yoksulluk ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Dışa açık ekonomi teorisinde dışa açıklığın ekonomik büyümenin teşvik edilmesini kolaylaştırabileceğine ilişkin tutarlı bir görüşe sahiptir. Neoklasik büyüme teorisi, dışa açıklığın sermaye oluşumunu ve kaynak tahsisi verimliliğinin arttırılmasını destekleyerek ekonomik büyüme kalitesinin iyileştireceği savunulmaktadır. Yeni büyüme teorisinde de dışa açıklığın teknik ilerlemeyi hızlandırarak ve faktör verimliliğini artırarak ekonomik büyüme sağlayacağı varsayılmaktadır (Kong vd.,2021:1). Bu teorilerden hareketle dışa açıklık yukarıda bahsi geçen avantajlarıyla ülkelerin ekonomik anlamda dünya ile bütünleşmesinin de bir göstergesidir (Saık, 2009: 282). Bununla birlikte ülkelerin ticari liberalizasyon ihtiyacı ve ticaretten kaynaklı dışa açık hale gelmesi ticaretten sağlanan kazançlarla da açıklanabilir. Günümüzde bu kazançlar geçmişin Merkantilist anlayışına karşı yerini sürekli fayda sağlayan ve ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkilere sahip dinamik kazançlara bırakmıştır (Saık, 2009: 280). Dışa açıklığın nedenlerinden biri de ülke ekonomilerinin sürdürülebilirliğinin sağlanmasında kaynaklara olan ihtiyaçtır. Çünkü mevcut kaynakların yetersizliği ülkeleri dışa bağımlı hale getirmekte, bu bağımlılık özellikle de enerji ile ilgili unsurlarda geekleşmektedir. Dış açıklığın enerji kaynaklı olduğuna ilişkin; Olomola ve Adejumo (2006), Farzanegan ve Markwardt (2008), Demirbaş vd. (2009) tarafından yapılan çalışmalar bu gerçeği gözler önüne sermektedir. Diğer taraftan enerji unsuları dışında mal ve hizmet ihracatının az olması, yerli üretimin yetersizliği ve tüketicilerin gelir artışlarına bağlı olarak ithal mallara yönelik talep artışı da nedenler arasında sayılabilir (Pehlivan, 2004: 190-192; Yılmaz ve Karataş, 2009: 72; Doğan ve Bayraç, 2014: 100). Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde kaynaklarının optimal dağılımının yetersizliği hem dış kaynak ihtiyacının artmasına hem de yatırım hacminin daralmasına neden olmaktadır. Bu noktada üretim artışı için yatırımların yapılması ve ihracat artışına yönelik rejimlerin uygulanması (şeker, 2006: 80), üretimde kalite, teknoloji, i ve dış denge, verimliliği ve ihracatı teşvik politikaları etkinliği ve uygulanabilirliğinin sağlaması gerekmektedir (Balyemez, 2008: 2). Burada bir parantez açmak gerekirse; dışa açıklık ihracat yoluyla ekonomik büyümeyi etkilerken, kalkınmayı ithalat yoluyla etkilediği iddia edilebilir. Dışa açıklık verimli kullanıldığı takdirde, fiziksel ve beşeri sermayenin yanı sıra teknoloji ve yeni fikirlerin ithalatı, bir ülkenin kalkınma kapasitesini artırabilir. Ülkenin sosyal ve ekonomik altyapısına yapılan yatırımlar, örneğin daha iyi tıbbi ekipman, eğitilmiş sağlık personeli, nüfusun sağlığına olan olumlu etkisiyle insani gelişime katkıda bulunması; modern tarım ekipmanlarının,

teknik hizmetlerin ve çiftçilik yöntemlerinin ithalatı ile ülkenin gıda üretme kapasitesini genişletmesi; akademisyen ve öğrenci değişimine açıklık da eğitim kalitesinin artırılmasını gibi faktörlerin tümü olmasa da bazılarının sağlanmış olması ülke ekonomilerinin büyüme kapasitesini artırmaktadır (Nourzad ve Powell, 2003: 77). Yukarıda bahsi geçen yatırımların yapılması noktasında; yatırım miktarının artırılmasına yönelik yatırım kararı alınırken, yatırımın getiri ve risklerinin boyutunun iyi hesaplanması önemlidir. Çünkü söz konusu durum döviz kuru istikrarından doğrudan etkilenebilmektedir. Döviz kurlarında artış ve azalış şeklinde meydana gelen dalgalanmalar, yatırımcılar açısından ekonomik belirsizliklere ve yatırımcıların riskten kaçınma isteği, sonucunda da üretim kapasitesinde azalmaya dolayısıyla da ekonomik büyümede kayıplara yol açabilmektedir (Koç vd., 2010: 80). Belirsizlik ve yatırım ilişkisi; Lucas (1967), Abel (1983); Bernanke (1983), Dixit ve Pindyck (1994), Aizenman ve Marion (1995), Campa ve Goldberg (1995), Carruth vd. (2000), Lee ve Shin (2000), Belke ve Gros (2001), Serven (2003), Byrne ve Davis (2005) ve Özçiçek (2007) gibi çok sayıda çalışmada irdelenmiştir. Bununla birlikte döviz kurunun düşmesi ulusal paranın değerlendirilmesine ve yabancı malların ucuzlamasına neden olmaktadır. Bunun sonucunda da satın alma gücü arttığı için ithalat yönelik harcamaları artmaktadır (Özdemir ve Ordu, 2013: 29).

Dışa açıklığın karşılanması noktasında kaynakların yetersizliği devletin finansman ihtiyacı için ülke içi ve dışı kaynaklara başvurmasına neden olmaktadır. Bu kaynaklardan dış borçlanma; ülkenin diğer ülkelerden ve uluslararası finans kuruluşlarından sağladığı, taraflar arasında ekonomik ve siyasi ilişki doğuran döviz cinsi sermaye olarak tanımlanırken (Yaşa, 1971: 66), iç borçlanma kaynakların milli ekonomi içerisinde el değiştirmesidir (İnce, 2001: 73). Dış ve iç kaynaklı borçlanma, ekonomik faaliyetin normal, hatta gerekli bir parçasıdır (Hasan, 1999: 437). Ülkeler yatırım ve büyüme için sermayeye ihtiyaç duyar. Ancak kullanılabilir yeterli tasarrufa sahip olmadığı için de borç alırlar (Umaru, 2013: 2). Borç verenler ve borç alanlar arasındaki finansal aracılık, yeni fikirleri deneme imkânı sağlamaktadır. Bununla birlikte yüksek ekonomik getiri hedefinde risk almaya istekli girişimcilere ve hükümete kredi erişimi sağlayarak kaynak tahsisinin etkinliğini artırmakta ve büyüme beklentilerini iyileştirmektedir (Hasan, 1999: 438). Ancak dış kaynaklı borçlanmanın ülke ekonomileri üzerinde makroekonomik etkilerine bakıldığında çok daha karmaşık bir yapı sergilediği görülmektedir. Bu karmaşıklık nedeniyle borç kriziyle karşı karşıya kalan ekonomiler pek çok şeyle yüzleşmek zorundadır. Bunlardan biri borç birikiminin yatırım ve dolayısıyla büyüme üzerinde yarattığı baskıdır. Kamu borcunun miktarı arttıkça, ekonomik büyümede yavaşlama ve onun yarattığı işsizlik ve dolayısıyla da yoksullaşma, artan mali kıtlık, hükümetin döviz kurundaki değer kaybı ve uygulanan eylem ve politikaların sürekli belirsizliği gibi çeşitli ekonomik sıkıntılar ortaya çıkabilmektedir (Awan vd., 2011: 11). Bu etkiyi biraz daha

genişlettiğimizde; ülkenin ödünç aldığı parayı yatırım amacıyla etkin bir şekilde kullandığında o ülkenin ekonomik büyümesine değer katabileceği öngörülmektedir. Öte yandan, yüksek miktarda dış borç ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkiye neden olabilir. Bu ironi, borç fazlalığı teorisi ile açıklanmaktadır. Birikmiş borç tutarı, bir ülkenin geri ödeme kapasitesinde eşik seviyesini aştığında, beklenen temerrüt, yurtiçi ve yabancı yatırımcıların paralarını geri çekmesi ülkenin ekonomik büyümesini olumsuz etkileyecektir (Atique ve Malik, 2012: 121). Tarihsel açıdan bakıldığında Adam Smith (1776) artan dış açıkların israfı teşvik edeceğini, tasarruf sahipleri üzerinde yüksek vergi baskısına sebep olacağını, enflasyonla birlikte üretken kapasitenin zayıflayacağını ve sonunda zengin ulusları bile yok edebileceğini söylemekteydi. Bununla birlikte Karl Max (1883) ulusal borcun ödenmesinin yüksek vergilendirmeye neden olacağını ifade etmişti. Dombush ve Fisher (1978) ise borcun bütçe açığını artıracığı yönündeki teorileri, dış borçların büyümeyi olumsuz etkilediğini kanıtlar niteliktedir (Umaru, 2013: 4). Sağlam bir borç yönetiminde borçlanma limitleri belirlenirken reel faiz oranı üzerine odaklanılmalıdır. Borcun reel büyüme oranı, GSYH'nın reel büyüme oranından fazla olursa bu fazlalığın uzun süre devam etmesi borç yükünde artışa neden olmaktadır (Hasan, 1999: 441).

Dışa açıklık ve enflasyon arasında algılanan olumsuz bağlantı Kydland ve Prescott (1977)'a kadar gitmektedir. Ancak en iyi şekli ile Romer (1993) hipotezi ile açıklanmaktadır. Romer (1993) çalışma hipotezinde, ticari olarak dışa açık ekonomilerde, genişleyici para politikalarının kontrollü yapılmaması halinde reel döviz kurunda değer kaybına yol açacağını, dış ticaret politikalarının doğru yönetilmesi halinde ise enflasyonun düşük seviyelerde gerçekleşeceğini belirtmektedir (Romer, 1993: 871). Çünkü dışa açık ekonomilerde, öngörülmeleyen parasal genişlemelerin yüksek enflasyon maliyetlerine neden olacağından üretim kazançları düşeceği için para otoritesi enflasyon yoluyla genişlemeyi tercih etmemektedir. Bir ülke dışa ne kadar açık ise, o kadar düşük bir enflasyon oranı ile karşı karşıya kalacak ve (Kim, 2011: 4) dışa açıklık arttıkça genişleyici para politikası uygulamak zorlaşacaktır (Romer, 1993: 873). Dışa açıklık arttıkça enflasyon oranındaki artışın yaratacağı olumsuzluğa dair; Lane (1997), Sachsida vd., (2003), Rogoff (2003) ve Gruben ve McLeod (2004) çalışmaları bu gerçeği kanıtlar niteliktedir. Ekonomi teorisinde ekonomik büyümenin yoksulluğu azaltacağı (Kraay, 2006: 199) konusunda hipotezlerden biri olan Kuznets Ters U Hipotezidir. Hipoteze göre kalkınmanın ilk evresindeki yapısal değişimle gelen pozitif yönlü gelir dağılımı gelir eşitsizliğini azaltmakta ve böylece nüfusun yoksulluktan zenginliğe doğru evrilmesini hızlandırmaktadır. Değişim etkisi hipotezinde ise artan gelir eşitsizliğine bağlı olarak ortaya çıkan yoksulluk, zengin kesimin tasarruf yoğunluğunu artırmakta ve böylece artan sermaye birikimiyle yatırım kapasitesi genişlemekte dolayısıyla da ekonomik büyümeyi hızlandırmaktadır (Klasen, 2008: 421-423).

Dış ticaret ekonomik büyümeyi artırdığı gibi dış ticaretten kaynaklı açıklığın artması ise yoksul ülkelerde daha hızlı büyümeye yol açarak, yoksulluğun azaltılmasına yardımcı olduğu sonucuna varılmıştır. Bu durum Stolper-Samuelson teoreminde; dış ticarete açıklık düzeyinin artması karşılıştırmalı üstünlük sağlanacağı böylece emek yoğun ürünlerde ihracat potansiyelinin artmasının yoksulluğu azaltacağı ifade edilmiştir (Adams, 2003: 7; Dollar ve Kraay, 2002: 195; Bhagwati ve Srinivasan, 2002: 189). Yoksulluğun azaltılmasında ekonomik büyüme gerekli ancak yeterli bir unsur değildir. Çünkü ekonomik büyüme, adil bir dağılım olmaksızın sadece teoride yoksulluğu azaltmaktadır (Chang-Tsai, 2006: 269). Reel de ise gelirin adil olmadığı eşitsiz olduğu bir ekonomide, tasarruf hacminin azalmasıyla yatırımların daralmasına, emek ve sermayenin marjinal getiri oranlarının düşmesi ile birlikte gelirden azalmaya ve dolayısıyla da yoksulluğun artmasına neden olmaktadır (Peçe vd., 2016:137). Yoksulluk ve ekonomik büyüme konusuna ilişkin; Squire (1993), Goudie ve Ladd (1999), Barro (2000) Dollar ve Kraay (2002), Aktan ve Vural (2002), Davoodi vd. (2002), Zaman vd. (2011) ve Agrawal (2008) çalışmaları bu gerçeği gözler önüne sermektedir. Öte yandan yoksulluğa neden olabilecek çok sayıda faktör arasında enflasyon, yoksulluğun belirlenmesinde etkili bir faktör olarak görülmektedir. Yoksulluk sorunsalı, genelde meta fiyatları ve özelde ise gıda fiyatları arttığında daha da yoğun hissedilir (Talukdar, 2012: 8). Enflasyonun yoksulluğa neden olduğuna ilişkin Braumann (2004), Chaudhry ve Chaudhry (2008) çalışmaları bu görüşü desteklemektedir. Diğer taraftan kişilerin refahı üzerinde en güçlü etkiye enflasyon değil işsizlik sebep olmaktadır. Enflasyon yoksulluk üzerindeki etkisinde; harcanabilir geliri azalttığı gibi nominal ücretlerin, işgücü tarafından tüketilen malların fiyatlarına nazaran daha düşük oranlarda artmasıyla ücretlerin gerçek değerini azaltarak yoksullara zarar vermektedir. Öte yandan nakit paranın değerini azaltarak yoksulları daha da yoksullaştırmaktadır (Cardoso, 1992: 3; Romer ve Romer, 1998:6).

3. Literatür

Ekonomik büyümenin olmadığı bir ekonomide yoksulluk kaçınılmaz sonuçlardan biridir. Büyümenin itici gücü olan uluslararası dış ticarete ihracatın artması, üretimi, istihdamı ve ekonomik büyümeyi artırarak yoksulluğu azaltacaktır. İthalatın fazlalığı üretimi ve işgücü talebini azalttığı gibi, büyük bir dışa açıklığa ve aynı zamanda da bazı sektörlerde iş kayıpları sonucunda işçilerin işten çıkarmalarına ve yoksulluğa yol açabilir (Altıntepe, 2018: 897). Bu çalışmada, N 11 ülkelerinde dışa açıklık, dış borç, enflasyon ve yoksulluk (İnsani Gelişme Endeksi) verileri değişkenler olarak seçilmiştir. Literatüre bakıldığında çalışma kapsamındaki değişkenler bağlamında, genellikle iki değişken arasındaki ilişkilere yönelik teorik ve ampirik çalışmaların yapıldığı görülmektedir. Bu nedenle literatüre de dayanarak makroekonomik değişkenlerin birbirinden bağımsız hareket etmediği ve bir sebep sonuç ilişkisine

dayandığı gözleminde hareket edilmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkiler/etkileri sırasıyla dışa açıklık, dış borçlar ve enflasyon değişkenlerinin yoksulluk üzerinde etkilerine ilişkin çalışmalar sınırlandırılarak verilecektir. Farklı ülke, dönem ve analiz yöntemlerini esas alan, dışa açıklığın çeşitli nedenlerine bağlı olarak gelişen dış borçluluk, bu borca neden olan faktörler/etkileri ve büyüme vb, konularda yapılan çalışmalara yer verilecektir. Bullock ve Rogoff (1990), 7 Asya ülkesinde 1970-1988 dönemi için dış borç ile ekonomik büyüme arasındaki neden-sonuç ilişkisini incelemişlerdir. Borç krizinin pek çok gelişmekte olan ülkede yetersiz büyümenin nedeninden ziyade bir semptom olarak görülmesi gerektiği iddia etmektedirler. Ancak, Rogoff (1990), Malezya ve Filipinler için büyüme ve borç arasında ilişkiyi incelediği çalışmalarında iki yönlü bir ilişki olduğu yönündeki bulgusu; Bullock ve Rogoff (1990) ve Chowdhury (1994) çalışma sonuçlarını geçersiz kılmıştır. Eichengreen ve Portes (1995), 1930'larda gelişmekte olan ülkelerin dış borçluluğundan dış açıklık ve ihracat istikrarsızlığının sorumlu olduğunu ve ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkilerinin yoksulluk gibi çeşitli olumsuz yansımaları neden olduğunu tespit etmişlerdir. Fosu (1996) ve Cunningham'ın (1993) çalışmalarında borcun ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediğine ilişkin bulguları tespit edilirken, Savvides (1992), Afentis ve Serletis (1996) ve Dijkstra ve Hermes (2001)'in çalışma bulgularında ise borcun büyüme üzerinde önemli bir etkisinin olmadığına dair sonuçlar elde etmişlerdir. Amoateng ve Amoako (1996), 35 Afrika ülkesi için dış borç ve büyüme arasındaki ilişkiyi Granger nedensellik testi ile araştırmışlardır. Sonuçlara göre ekonomik büyüme ile borç servisi arasında tek yönlü ve pozitif nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir. Tiruneh (2004), 1980'lerde ve 1990'larda gelişmekte olan ülkelerin deniz aşırı borçlanmasının ana nedenlerini panel veri yöntemi ile incelemişlerdir. Çalışmada dış borcun nedenleri arasında yoksulluk, borç servisi, döviz açığı, sermaye kaçıışı ve gelir istikrarsızlığının neden olduğu bulgularına ulaşılmıştır.

Dışa açıklığın çeşitli nedenlere bağlı olarak ortaya çıkan sonuçlarından biri de dış ticaret açığı ya da ticari açıklıktır. Literatürde nedenlere ilişkin yapılan çalışmalardan biri; Doğan ve Gürbüz (2017) çalışmasıdır. Türkiye'de 2002:1-2015:12 dönemi için dış ticaret açığı ile enerji arasındaki ilişkiyi doğrusal olmayan ekonometrik modelleri kullanarak incelemişlerdir. Çalışmada dış ticaret açığı ile enerji giderlerinin birbirini karşılıklı olarak etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Erdoğan ve Bozkurt (2009) Türkiye 1990-2008 dönemi için cari açığın belirleyicilerini MGARCH yöntemi ile incelemişlerdir. Çalışmalarında petrol fiyatlarının dış ticaret dengesi ve cari denge üzerinde etkisinin son derece önemli olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Dışa açıklık ve ekonomik büyüme ilişkisi temelinde yapılan çalışmalar en önemlileri arasında; Dollar (1992) Sachs ve Warner (1995), Rodrik ve Rodrik (1999) Frankel ve Romer (1996), Yanıkaya (2003) çalışmalarını gelmektedir. Bununla birlikte bu konuda çok sayıda araştırma da devam etmektedir. Hassan ve diğerleri, (2017) Pakistan, Bangladeş

ve Hindistan'da 1972-2013 dönemi için ticaret açığı ve unsurları arasındaki ilişkiyi zaman serisi ile incelemiştir. Reel efektif döviz kurunun düşmesinin ekonomik büyümeyi artırarak ticaret açığını azalttığını, ancak para arzının ise ticaret açığı artırdığını tespit etmişlerdir. Zahir (2018), Pakistan 1981-2017 dönemi için doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ticaret açığı ve dış borç arasındaki ilişkiyi zaman serisi analizi ile incelemiştir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ticaret açığının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin olmamasın rağmen dış borcun ülke gayri safi yurtiçi hâsıla ya da diğer bir ifadeyle ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir. Öztürk, vd (2010) Türkiye'nin de içinde olduğu 10 gelişmekte olan piyasa 1992-2007 dönemi için finansal derinleşmenin büyüme üzerindeki etkilerini panel veri tekniğini ile incelemiştir. Analiz sonuçları, finansal sistemin gelişmesiyle ekonomide yaratılan fonların daha etkin kullanımı ile ekonomik büyümenin artacağı ifade edilmiştir. Bununla birlikte finansal derinleşmenin kişi başına geliri pozitif etkilediği ancak M2/GSYİH ve özel sektöre verilen krediler/ GSYİH oranının büyümeyi negatif etkilediği sonucu teorik açıdan çelişkili olduğu teptiler arasındadır. Mercan ve Göçer (2014), Kazakistan, Türkmenistan, Tacikistan, Azerbaycan, Kırgızistan ve Özbekistan ülkeleri 1990-2010 dönemi için dışa açıklığın ekonomi üzerindeki etkilerini panel veri analizi ile inceledikleri çalışmalarında, söz konusu ülkelerde ticari dışa açıklığın ekonomik büyümeyi olumlu etkilediğini tespit etmişlerdir. Nursini (2017), 1990-2015 yılları arasında Endonezya'da uygulanan maliye politikası ile ticari dışa açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini Johansen Eşbütünleşme testi ile incelemiştir. Endonezya ekonomisinde ticari dışa açıklığın ekonomik büyümeyi pozitif yönlü etkilediği ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. İspiroğlu ve Taş (2022) 18 yükselen piyasa ekonomisi 1992-2015 dönemi için ticari dışa açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini Emirmahmutoğlu-Köse panel nedensellik testi ile incelemiştir. Sonuçlara göre tüm değişkenlerin yükselen piyasa ekonomilerinde ekonomik büyümeyi olumlu şekilde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Omoke vd. (2022), Venezuela 1980 -2019 dönemi için finansal gelişme, ticari açıklık ve çevresel bozulmanın ekonomik büyüme üzerindeki asimetric etkisini doğrusal olmayan otoregresif dağıtılmış gecikme modelini kullanarak incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre finansal gelişmedeki azalmanın Venezuela'daki ekonomik büyümeyi engellediğini ve ticari dışa açıklığın olumlu ve olumsuz şoklarının uzun vadede ekonomik büyüme üzerinde olumlu olduğunu tespit etmişlerdir.

Dışa açıklığın insani gelişmeye olan etkisine ilişkin, klasik iktisatçıların açık ekonomiler argümanı ile modern ticaret teorileri temelinde ihracata dayalı büyüme politika argümanını, ihracata dayalı büyüme politikalarının uygulanabilmesi de ancak açık piyasa odaklı ekonomilerle mümkün olabilir gerçeğini gözler önüne sermektedir. Bu anlamda ekonomi literatürü geniş bir uygulama tarihine

sahiptir. Bu önsel bilgidен hareketle ekonomide yoksulluğun sosyal göstergelerle çok boyutlu ölçülmesine imkân veren İnsani Gelişme Endeksini konu alan çalışmalara yer verilerek yoksulluk bağlamında olan etkilerine dikkat çekilecektir. Davies ve Quinlivan (2006) 154 ülke 1975-2002 dönemi için dış ticaretin insani gelişmişlik üzerindeki etkisini genelleştirilmiş momentler yöntemi ile araştırmışlardır. Çalışmalarında ticari faaliyetlerdeki artışın sosyal refahı artıracağı sonucuna ulaşılmıştır. Nourzad ve Powell (2003) kırk yedi gelişmekte olan ülke ve 1965-1990 dönemi için dışa açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki dolaylı etkisi ile kalkınma düzeyi ve açıklık arasında ilişkiyi panel veri analizi ile incelemiştir. Bulgulara göre açıklığın hem ekonomik büyüme hem de insani gelişme üzerinde olumlu bir etkisi olduğu ve ayrıca, ekonomik büyümenin kalkınmayı olumlu etkilediğini tespit etmişlerdir. Reuveny ve Li (2003), 1960 ile 1996 yılları arasında dışa açıklığın gelişmiş ülkelerde gelir eşitsizliğini artırdığı ve daha az gelişmiş ülkelerde gelir eşitsizliğini azalttığı hipotezini doğrulamak için zaman serisi analizleri ile incelemiştir. Çalışmada dışa açıklık arttığında, gelir eşitsizliğinin azaldığını ve refahın arttığını tespit etmişlerdir. Asongu (2013), 52 Afrika ülkesi 1996-2010 dönemi için ticari ve finansal dışa açıklığın insani gelişme üzerine olan etkisini panel veri analizi ile incelemiştir. Çalışmada ticari olarak gelişmenin insani gelişmeyi olumlu yönde etkilediğini ancak finansal dışa açıklık arttıkça insani gelişmişliğin azaldığı tespit edilmiştir. Hamid ve Amin (2013), 24 ülke 1980-2005 dönemi için ticari faaliyetlerin insani gelişme üzerine olan etkilerini panel veri dağıtılmış gecikme modelinde genelleştirilmiş momentler yöntemi (GMM) ile incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre farklı gelir gruplarında yer alan ülkelerde, dış ticaret ile insani gelişmişlik arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

Literatürde dışa açıklık ve enflasyonun yoksulluğa neden olduğuna ilişkin sayısız çalışma olması nedeniyle çalışmalar sınırlandırılarak verilecektir. Ülke ekonomilerinde dışa açıklık ve enflasyon ilişkisinin incelendiği çalışmalarda çoğunlukla negatif yönlü bir ilişkinin varlığı ortaya konulmuştur. Bu bağlamda dışa açıklık ve enflasyon arasındaki ilişki temelinde; Sachsida vd. (2003), enflasyon ve dışa açıklık arasındaki ilişkiyi panel veri metodolojisini kullanarak inceledikleri çalışmalarında dışa açıklığın enflasyonu artırdığına ilişkin sonuç bulgusu; Sekmen (2007), Taşçı vd. (2009), Taşçı vd. (2009), Mukhtar (2010) ve Samimi vd. (2011) çalışma sonuçları ile benzerlik gösterirken Alfaro (2005) 1973-1998 dönemi için kadar gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde meydana gelen dışa açıklık ile enflasyon arasındaki ilişkiyi panel veri analizi ile incelediği çalışmada dış açıklığın kısa vadede enflasyonu sınırlamada herhangi bir rolünün olmadığına ilişkin bulgusu benzer olmadığını göstermektedir. Enflasyonun yoksulluk ilişkisi bağlamında Ravallion (1998) çalışmasında, enflasyonun yoksulluğa neden olduğuna ilişkin ampirik bulguların Easterly ve Fischer (1999), 38 ülke 1995 yılı Şubat'tan Mayıs'a kadar olan süreçte enflasyon ve

yoksulluk ilişkisini anket ölçeği ile değerlendirdiği çalışmada, yüksek enflasyonun yoksulluğu artırdığını ifade etmişlerdir. Easterly ve Fischer (2001), Bulir (2001) ve Erosa ve Ventura, (2002), Epaulard (2003), Braumann (2004) ve Albanesi (2007) çalışmalarında da benzer olarak enflasyon artışlarının yoksulluğu artırabileceği ifade edilmiştir. Ancak bazı çalışmalarda enflasyonun yoksulluğa neden olmadığına ilişkin bulgular tespit edilmiştir. Bunlardan biri; Menna ve Tirelli (2017) çalışmasıdır. Bu çalışmada yüksek enflasyonun gelir dağılımında eşitsizliği ortadan kaldırdığını ve yoksulluğu azalttığını tespit etmişlerdir. Öte yandan, Ayala, Cantó ve Rodríguez (2017), yoksulluk üzerinde işsizliğin pozitif, enflasyonun negatif bir etkisi olduğuna ilişkin bulgusu da bu söylemi kanıtlayan çalışmalardan birisidir. Ekonomik büyüme yoksulluk ilişkisi bağlamında Fosu (2011) çalışmasında, 80 ülke için 1980-2007 yılları için gelir eşitsizliği ve ekonomik büyümenin yoksulluk üzerindeki etkisini GMM yöntemi ile incelemiştir. Çalışmada gelirden meydana gelen artış ve azalışlara bağlı olarak yoksulluk düzeyinin değişkenlik gösterdiği belirlenmiştir. Ekonomik büyümenin yoksulluğu azalttığını tespit edilmiştir. Evcim vd. (2019) Türkiye’de bölgesel istatistiki sınıflandırması düzey-1’deki 11 bölge için yoksulluk, gelir eşitsizliği ve ekonomik büyüme ilişkisini Emirmahmutoglu ve Köse (2011) nedensellik testi ile incelemişler ve Türkiye genelinde yoksulluktan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Yine Onakoya vd. (2019) 21 Afrika ülkesi 2005-2014 yılları için ticari serbestleşmenin yoksulluk düzeyi üzerindeki etkisini havuzlanmış EKK ile incelemişlerdir. Çalışmada ticari serbestleşmenin yoksulluğu azalttığını yönünde bulgulara ulaşmışlardır. Özcan ve Özmen (2019), E7 ülkelerinin 2001-2016 dönemi için finansal derinleşme ve yoksulluk arasındaki ilişkisi bootstrap panel Granger nedensellik analizi ile incelenmiştir. Sonuçlarda özel sektör kredilerinden yoksulluğa doğru tek yönlü, yoksulluktan da para arzına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğuna ilişkin bulgulara ulaşmışlardır. Çelik (2022), yeni sanayileşen ülkeler (Brezilya, Çin, Hindistan Endonezya, Malezya, Meksika, Filipinler, Güney Afrika, Tayland, Türkiye) 1985-2020 arasındaki dönem için ticari serbestleşme ve finansal gelişmişliğin yoksulluk düzeyi üzerindeki etkisini panel nedensellik testleriyle incelemiştir. Elde edilen sonuçlarına göre ise ihracat ve ithalat ile yoksulluk arasında çift yönlü nedensellik elde edilmişken, yoksulluktan ekonomik büyüme ve finansal gelişmişliğe tek yönlü nedensellik elde edilmiştir.

4. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmanın amacı 2000-2020 yılları arasında ABD yatırım bankası Goldman Sachs tarafından 2007 yılı performans göstergelerine göre “Gelecek On Bir” (Goldman Sachs: 2007) olarak tanımlanan N11 ülke ekonomileri için dışa açıklık, enflasyon ve dış borç stok değişiminin yoksulluk üzerine etkileri tespit etmek ve sonuçların ortaya koymaktır. Çalışma kapsamında yer alan İran’ın verilerine ulaşılabilmesi nedeniyle, bahse konu ülke çalışma dışı

bırakılmıştır. Ayrıca, Güney Kore’nin araştırma kapsamında yer alan ülkeler içinde en büyük ekonomiye sahip olmasından dolayı yapılacak olan ekonometrik analizin sonuçlarının daha anlamlı olabilmesi adına çalışma dışında tutulmuştur.

Çalışmada panel veri analiz yönteminin kullanılmıştır. Bağımsız değişken olarak kullanılan dışa açıklık, enflasyon ve dış borç stok değişimi değişkenlerine ait verilerin tamamı Dünya Bankasının veri tabanı (World Development Indicators)’dan alınmıştır. İhracat (X), İthalat (M) ve Gayri safi yurt içi hâsıla (GSYH) değişkenlerine ait seriler alınarak çıktı temelli dış ticaretin serbestleşmesi veya dışa açıklık (DA) ölçüm yöntemi $[(X+M)/GSYH]=$ eşitliği ile dışa açıklık değişkeni elde edilmiştir (Spilimbergo vd., 1999: 96; Şahbaz vd., 2016: 1112). Enflasyon için tüketici fiyat endeksi, dış borç stok değişimi (cari ABD \$) ve bağımlı değişken yoksulluk içinde yoksulluğun sosyal göstergelerle çok boyutlu ölçülmesine imkân veren İnsani Gelişme Endeksi (UNDP, 2020) değerleri kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan “İnsani Gelişme Endeksi” Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından yayınlanmakta olup ülkelerin gelir, refah, eğitim düzeylerini beklenen yaşam süresi açısından açıklamaktadır. İnsani Gelişme Endeksi kapsamında yapılan puanlandırılmada 0-0.549 arası düşük, 0.550-0.699 arası orta ve 0.700-0.799 arası yüksek ve 0.800-1 arası endeksi puanları da çok yüksek insani gelişmişliği temsil etmektedir (UNDP, 2016: 172). Çalışmada incelenen ülkeler ve bu ülkelerin insani gelişme endeksi gelişmişlik sıralaması Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Çalışma Ülkeleri ve Gelişmişlik Sırası

Sıra	Ülke	Sıra	Ülke
23	Güney Kore	116	Nijerya
54	Türkiye	117	Vietnam
74	Meksika	133	Bangladeş
107	Filipinler	154	Pakistan
107	Endonezya	-	İran
116	Mısır		

Tablo 2’de çalışmanın analizi için oluşturulan modelde kullanılan dışa açıklık, enflasyon, dış borç stok değişimi ve yoksulluk değişkenleri bu değişkenlere ait açıklamalar ve kaynakları sunulmuştur.

Tablo 2. Ampirik Analizin Değişkenleri ve Kaynakları

Değişken	Açıklama	Kaynak
HDI	İnsani gelişme endeksi: Yoksulluk ölçümü	Dünya Bankası
DACIK	Mal İhracatı +Mal İthalatı/GSYH =Dışa açıklık	Dünya Bankası
INF	Tüketici fiyat endeksi: Enflasyon	Dünya Bankası
LNDBS	DBS (ABD Doları) serisinin logaritmik dönüşümü yapılmıştır	Dünya Bankası

Bu çalışmada 2000-2020 dönemine ait yıllık veriler için yöntem olarak, Panel Birim Kök ve Yatay Kesit Bağımlılığı, Durbin Hausman Eşbütünlüşme ile Emir-Mahmutoğlu ve Köse Nedensellik Testi kullanılmıştır. Öncelikle hazırlanan

modeller için doğru testleri belirleyebilmek adına bazı ön testler uygulanmıştır. Serilerin durağanlığı için ikinci kuşak birim kök testlerinden, Pesaran (2006) tarafından geliştirilen CADF ve CIPS yöntemleri ve Gauss kodlarıyla test edilmiştir. Seriler arasındaki eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı; Westerlund (2008) tarafından geliştirilen Durbin-Hausman testi kullanılmıştır.

5. Araştırmanın Metodolojisi

Ekonometrik analizlerde zaman boyutlu yatay kesit veriler ya da panel veriler kullanılarak oluşturulan modellerle ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesine Panel Veri Analizi denilmektedir. Genel olarak,

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{kit}X_{kit} + u_{it} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad (1)$$

Denklemden; Y: Bağımlı değişkeni, Xk: Bağımsız değişkenleri, α : Sabit parametreyi, β : Eğim parametrelerini, u: Hata terimini i: Alt indisi birimleri (ülke, şehir, bölge, firma, birey, gibi) t: Alt indisi (yıl, ay, gün, hafta gibi) zamanı temsil etmektedir (Tatoğlu, 2012: 4).

Çalışmada N11 ülke ekonomilerinde dışa açıklık, enflasyon ve dış borçlar ile yoksulluk arasındaki ilişki panel eşbütünleşme ve nedensellik analizleri kullanılarak tahmin edilmiştir. Bu amaçla ilk olarak değişkenlerin durağanlığı incelenmiştir. Panel verilerde serilerin durağan olmaması analizde sahte regresyona yol açmaktadır. Paneli oluşturan birimler arasında yatay kesit bağımlılığının olması durumunda birinci nesil panel birim kök testlerinin (Maddala ve Wu, 1999; Hadri, 2000; Levin vd., 2002; Im vd., 2003; Breitung, 2005; Beyaert ve Camacho, 2008) güvenilir sonuçlar vermeyeceği genellikle kabul edilmektedir. Bu durumda paneli oluşturan birimler arasında yatay kesit bağımlılığına izin veren (Taylor ve Sarno 1998; Breuer vd., 2002; Pesaran, 2007; Hadri ve Kurozumi, 2012) vb., ikinci nesil testler kullanılabilir. Bunlar içinde en yaygın kullanılan; Taylor ve Sarno (1998) MADF testi, Breuer vd. (2002) ve Suradf ve Pesaran (2006)'da CADF testi sayılabilir (Göçer vd., 2012: 457).

Pesaran (2007)'de geliştirilen CADF testi; tahmin edilen ortak faktörlerden fark almak yerine bireysel serilerin gecikme düzeylerinin ve birinci farklarının yatay kesit ortalamalarını DF ya da ADF regresyonuna faktör olarak ilave etmiştir. Yatay kesit genişletilmiş Dickey Fuller (CADF) olarak adlandırılan (2020, Tatoğlu, s. 84) bu testte yatay kesit bağımlılığını dikkate aldığından hem $N > T$ hem de $T > N$ durumunda güvenilir sonuçlar vermektedir (Küçükaksoy ve Akalın, 2017: 27). Burada T zaman boyutunu, N ise birim boyutunu temsil etmektedir. Bu testte önce paneli oluşturan tüm birimler için CADF test istatistiği değerleri hesaplanmakta, daha sonra bu testlerin aritmetik ortalaması alınarak panel geneli için CIPS (Cross-Sectionally Augmented IPS) testi istatistiği değerleri hesaplanmaktadır. Ayrıca, CADF testi ile paneli oluşturan her bir ülke için durağanlık analizi yaparken, CIPS testi ise panelin geneli için durağanlık analizi yapmaktadır

(Yalçınkaya ve Kaya, 2017: 21-22). CADF ve CIPS test istatistiği değerleri Monte Carlo simülasyonları Pesaran (2007) çalışmasındaki kritik tablo değerlerinden mutlak değer olarak büyük olması halinde temel hipotez (seride birim kök vardır) reddedilmekte ve ilgili birim-panel geneli için alternatif hipotez (seride birim kök yoktur) kabul edilmektedir (Pesaran, 2007: 266-311).

Bağımlı değişkenin düzeyde durağan olması durumunda değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi Westerlund (2008) Durbin-Hausman eşbütünleşme testi kullanılarak incelenmiştir. Test, otoregresif parametrenin heterojen olduğunu kabul eden grup ortalaması istatistiği (DH_g) ve otoregresif parametrenin homojen olduğunu varsayan panel istatistiği (DH_p) ile hesaplanmaktadır.

$$DH_g = \sum_{i=1}^n \hat{S} (\hat{\phi}_{i-1})^2 \sum_{t=2}^T \hat{e}_{it-1}^2 \quad (2)$$

$$DH_p = \hat{S}_n (\hat{\phi} - \hat{\phi})^2 \sum_{i=1}^n \sum_{t=2}^T \hat{e}_{it-1}^2 \quad (3)$$

DH_g ve DH_p için H_0 hipotezi her iki test için de “tüm birimler için eşbütünleşme yoktur” şeklinde oluşturulmuştur. Alternatif hipotezler ise “tüm panel için eşbütünleşme vardır” ve “bazı birimler için eşbütünleşme vardır” şeklindedir (Westerlund, 2008: 199-203).

Araştırmada değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi ise Emir-Mahmutoğlu ve Köse (2011) tarafından önerilen Panel Fisher Nedensellik testiyle analiz edilmiştir. Test değişkenlerin bir kısmının seviyede bir kısmının farkta durağan olması ve eşbütünleşik olmaması halinde değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini araştırabilmektedir (Polat, 2018: 521).

6. Bulgular

6.1. Panel Birim Kök ve Yatay Kesit Bağımlılığı Testleri

Araştırmada kullanılan değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı problemi içerip içermediği Breusch-Pagan (1980) LM ve Sapması Düzeltilmiş ölçeklendirilmiş LM testleri kullanılarak incelenmiştir. Tablo 3'te test sonuçları verilmiştir. LM testlerine göre bütün değişkenler yatay kesit bağımlılığı problemi içermektedir. Bu nedenle değişkenlerin durağanlığı yatay kesit bağımlılığını hesaba katan CADF-CIPS testleri kullanılarak analiz edilmiştir. Tablo 3'te görüldüğü üzere, HDI ve INF değişkenleri düzeyde durağan iken DACIK ve LNDBS değişkenleri birinci farklarında durağanlaşmıştır.

Tablo 3. CADF, CIPS ve Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

	Düze y					
	CADF		CIPS		Breusch-Pagan LM	Bias-corrected scaled LM
HDI	-2.282	**	-2.656	***	691.180 (0.000)	76.976 (0.000)
INF	-3.260	***	-		151.288 (0.000)	13.350 (0.000)
DACIK	-0.894		-0.684		527.567 (0.000)	57.694 (0.000)
LNDBS	-1.186		-0.954		486.944 (0.000)	52.907 (0.000)
Birinci Fark						
Δ DACIK	-1.743		-2.858	***		
Δ LNDBS	-2.928	***	-3.767	***		

***, ** ve * sırasıyla $p < 0.01$, $p < 0.05$ ve $p < 0.10$ düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

6.2. Durbin Hausman Eşbütünleşme Testi

Tablo 4'te tahmin edilen modellerin heterojenliği Delta homojenlik testi kullanılarak incelenmiştir. Tablo 4'de verilen test sonuçlarına göre tahmin edilen modeller heterojendir. Bağımlı değişkenin düzeyde durağan olması üzerinde değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisi Durbin-Hausman eşbütünleşme testi kullanılarak incelenmiştir. Değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisini test eden panel ve grup istatistikleri anlamsız bulunmuştur. Buna göre, değişkenler uzun dönemde eşbütünleşik değildir.

Tablo 4. Durbin-Hausman Eşbütünleşme Testi

Delta Homojenite Testi		Durbin-Hausman Eşbütünleşme	
Delta Tilde	12.656 (0.000)	DH Grup	2.162 (0.985)
Delta Tilde Adj	14.499 (0.000)	DH Panel	10.230 (1.000)

*, ** ve *** sırasıyla %1, %5, %10 anlamlılık düzeyinde istatistikî olarak anlamlılığı göstermektedir.

6.3. Emir-Mahmutoğlu ve Köse Nedensellik Testi

Emir Mahmutoğlu ve Köse nedensellik testleri farklı seviyelerde (I[0] ve I[1]) durağan olan ve aralarında eşbütünleşme bulunmayan değişkenlerin nedensellik ilişkilerini incelemeye imkân tanır. DACIK değişkeninden HDI değişkenine doğru nedensellik ilişkisi Türkiye ve Endonezya için anlamlı iken, diğer ülkeler için anlamsızdır. HDI'den DACIK'a doğru nedensellik ilişkisi Türkiye, Endonezya ve Mısır ile Bangladeş için anlamlı iken diğer ülkeler için anlamsızdır. Sonuçlar Tablo 5'te yer almaktadır.

Tablo 5. DACIK ve HDI Arasındaki Emir-Mahmutoğlu ve Köse Nedensellik

	DACIK=>HDI		HDI => DACIK			
	Gecikme	Wald	Gecikme	Wald		
Mısır	2	4.350 (0.114)	2	7.219 (0.027)	**	
Meksika	1	1.401 (0.237)	1	0.030 (0.862)		
Nijerya	1	0.681 (0.409)	1	0.278 (0.598)		
Filipinler	1	0.367 (0.545)	1	0.320 (0.572)		
Türkiye	2	6.979 (0.031)	**	2	5.419 (0.067)	*
Endonezya	3	15.404 (0.002)	***	3	57.308 (0.000)	***
Bangladeş	1	0.305 (0.580)	1	18.764 (0.000)	***	
Vietnam	1	0.065 (0.799)	1	0.004 (0.953)		
Pakistan	2	1.034 (0.596)	2	1.457 (0.483)		
Panel Fisher		32.786	Panel Fisher	92.557		
As. Prob.		0.018	***	As. Prob.	0.000	***
Boots. Prob.		0.729	Boots. Prob.	0.068	*	

***, ** ve * sırasıyla $p < 0.01$, $p < 0.05$ ve $p < 0.10$ düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 5'teki sonuçlara göre, Türkiye ve Endonezya'da artan uluslararası ilişkiler ile ticaret hacmi ve buna bağlı gelişen piyasa serbestleşmesi bu ülkelerde beşeri kalkınmanın gelişimini ve yoksulluğu etkilemektedir. Buna karşın, diğer ülkelerde artan serbestleşmeden beşeri kalkınma ve yoksulluğa doğru bir nedensellik söz konusu değildir. Mısır, Türkiye, Endonezya ve Bangladeş'te ise beşeri kalkınma ve yoksullukta görülen gelişmeler uluslararası ticari serbestleşme ve artan reel ilişkilerin nedeni iken, diğer ülkelerde bu değişkenlerde görülen değişimlerden dışı açıklığa doğru herhangi bir nedensellik etkisi söz konusu değildir.

Tablo 6'da INF değişkeninden HDI'ye doğru nedensellik Filipinler ve Vietnam için anlamlı iken, diğer ülkeler için anlamsızdır. HDI'den INF'e doğru nedensellik ise tüm ülkeler için anlamsızdır. Buna göre, genel fiyat düzeylerindeki artışı gösteren enflasyon oranlarındaki değişim Filipinler ve Vietnam'da sosyal kalkınma düzeyini ve yoksulluğun değişim seyrini etkilemektedir. Buna karşın diğer ülkelerde enflasyon oranlarından sosyal kalkınma düzeyine doğru anlamlı bir nedensellik ilişkisi yoktur. Aynı zamanda araştırma ülkelerinde beşeri ve sosyal kalkınmadan enflasyona doğru herhangi bir nedensellik olmadığı ortaya konulmuştur.

Tablo 6. INF ve HDI Arasındaki Emir-Mahmutoğlu ve Köse Nedensellik

	INF=>HDI		HDI => INF	
	Gecikme	Wald	Gecikme	Wald
Mısır	2	2.208 (0.332)	2	0.801 (0.670)
Meksika	1	0.077 (0.782)	1	1.676 (0.195)
Nijerya	1	1.748 (0.186)	1	0.130 (0.718)
Filipinler	1	6.739 (0.009)	1	0.160 (0.690)
Türkiye	3	0.048 (0.997)	3	3.592 (0.309)
Endonezya	1	2.369 (0.124)	1	0.983 (0.321)
Bangladeş	3	1.570 (0.666)	3	3.960 (0.266)
Vietnam	2	5.343 (0.069)	2	2.280 (0.320)
Pakistan	2	0.162 (0.922)	2	2.338 (0.311)
Panel Fisher	25.892		Panel Fisher	17.358
As. Prob.	0.102		As. Prob.	0.499
Boots. Prob.	0.475		Boots. Prob.	0.946

***, ** ve * sırasıyla $p \leq 0.01$, $p \leq 0.05$ ve $p \leq 0.10$ düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

LNDBS ve HDI arasındaki Emirmahmutoğlu-Köse nedensellik test sonuçları Tablo 7’de raporlanmaktadır.

Tablo 7. LNDBS ve HDI Arasındaki Emir-Mahmutoğlu ve Köse Nedensellik

	LNDBS=>HDI		HDI => LNDBS	
	Gecikme	Wald	Gecikme	Wald
Mısır	1	0.010 (0.919)	1	0.210 (0.647)
Meksika	1	0.722 (0.395)	1	0.038 (0.845)
Nijerya	2	0.737 (0.692)	2	7.428 (0.024)
Filipinler	1	3.103 (0.078)	1	0.630 (0.428)
Türkiye	2	1.885 (0.390)	2	0.035 (0.982)
Endonezya	1	3.865 (0.049)	1	1.210 (0.271)
Bangladeş	1	0.525 (0.469)	1	0.914 (0.339)
Vietnam	2	0.267 (0.875)	2	1.921 (0.383)
Pakistan	2	0.373 (0.830)	2	0.407 (0.816)
Panel Fisher	17.920		Panel Fisher	17.472
As. Prob.	0.461		As. Prob.	0.491
Boots. Prob.	0.976		Boots. Prob.	0.992

***, ** ve * sırasıyla $p \leq 0.01$, $p \leq 0.05$ ve $p \leq 0.10$ düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 7’de LNDBS’den HDI’ye doğru nedensellik olduğu Filipinler ve Endonezya için anlamlı iken, diğer ülkeler için anlamsızdır. HDI’den LNDBS’ye doğru nedensellik ilişkisinde ise Nijerya için anlamlı iken, diğer ülkeler için anlamsızdır. Buna göre, Filipinler ve Endonezya’da artan dış borçlar, bu ülkelerin beşeri kalkınma düzeyini ve yoksulluk oranlarını etkilemektedir. Bu bulgu önemlidir. Çünkü, bu ülkelerde alınan dış borçların sosyal refah düzeyini etkileyecek biçimde etkin bir şekilde kullanıldığını göstermektedir. Buna karşın, diğer ülkelerin dış borçlanmasının sosyal ve beşeri kalkınma düzeyinin nedeni olmadığı görülmüştür. Beşeri kalkınma ve yoksulluk oranlarındaki değişimin Nijerya’da dış borçlanmayı anlamlı etkilediği gösterilirken, diğer ülkelerde yoksulluğun gelişiminden dış borç stokunun artmasına doğru herhangi bir nedensellik söz konusu değildir.

7. Sonuç

Çalışma, N11 ülke ekonomilerinde 2000-2020 yılları arasındaki panel veriler yardımıyla dışa açıklık, dış borç ve enflasyonun yoksulluğu nasıl etkilediğini açıklamaktadır. Veri durağanlığını kontrol etmek için ikinci kuşak birim kök testlerinden, CADF, CIPS yöntemleri ve Gauss kodlarıyla test edilmiştir. Delta homojenlik testi kullanılarak modelin heterojen olduğu tespit edilmiştir. Bağımlı değişkenin düzeyde durağan olması üzerine değişkenler arasındaki eşbütünlük ilişkisi Durbin-Hausman eşbütünlük testi kullanılarak incelenmiş ve değişkenlerin uzun dönemde eşbütünlük olmadığı görülmüştür. Seriler arasındaki nedensellik ilişkileri araştırılmıştır. Bütün değişkenler yatay kesit bağımlılığı problemi içermektedir. HDI ve INF değişkenleri düzeyde durağan olduğu DACIK ve LNDBS değişkenleri birinci farklarında durağanlaştığı görülmüştür.

Araştırma sonuçları dışa açıklık, dış borç stoku ve enflasyonun yoksullukla uzun dönemde eşbütünlük olmadığını göstermiştir. Nedensellik testi sonuçları yönünün, kullanılan değişkenlere ve ülkelere göre farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. Buna göre dışa açıklık oranından yoksulluğa doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin Türkiye ve Endonezya için anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Asongu (2013), çalışması ile bu sonucu desteklemektedir. Bangladeş, Mısır, Meksika, Nijerya, Pakistan, Filipinler ve Vietnam için ise anlamsız olduğu bu ülkelerde ticari dışa açıklığın insani gelişmişlik düzeyini pozitif yönde etkileyerek yoksulluğu azaltmış olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu bağlamda literatürdeki; Tilak (1992), Todaro (1994), Eusufzai (1996), Nourzad ve Powell (2003) ve Kabadayı (2013), çalışmaları bulguları desteklenmektedir. Yoksulluk oranlarından dışa açıklığa doğru nedensellik ilişkisinin ise Türkiye, Endonezya, Mısır ve Bangladeş için anlamlı olduğu, diğer ülkeler için anlamsız olduğu görülmüştür. Buna göre, Türkiye ve Endonezya’da artan uluslararası ticaret ile yoksulluk düzeyi arasında karşılıklı bir yakın ilişki varken, Mısır ve Bangladeş’te yoksulluk düzeyinde yaşanan gelişmeler tek taraflı olarak uluslararası ticareti etkilemektedir. Enflasyon oranlarından yoksulluk oranlarına doğru tek yönlü

nedenselliğin Filipinler ve Vietnam için anlamlı iken, yoksulluktan, enflasyon oranlarına doğru nedensellik ilişkisi tüm ülkeler için anlamsız bulunmuştur. Buna göre, Güney Doğu Asya'nın iki önemli ülkesi olan Filipinler ve Vietnam'da enflasyon oranlarının artması yoksulluğu etkilemiştir. Ravallion (1998), Epaulard (2003), Braumann (2004), Menna ve Tirelli (2017) çalışmaları sonucu destekler niteliktedir. Dış borçlardan yoksulluk oranlarına doğru nedensellik ilişkisi incelendiğinde, Filipinler ve Endonezya için anlamlı sonuçlara ulaşılırken, diğer ülkeler için bulgular anlamsızdır. Buna göre, Filipinler ve Endonezya'da alınan dış borçlar yoksulluk düzeyini etkilemiştir. Cunningham (1993), Eichengreen ve Portes (1995), Fosu (1996), Fosu (1999) ve Tiruneh (2004) bulguları çalışmadan elde edilen sonuçları desteklemektedir. Yoksulluk düzeyinde meydana gelen değişimden dış borç oranlarına doğru nedensellik ilişkisi incelendiğinde ise sadece Nijerya için anlamlı sonuçlara ulaşılmıştır. Buna göre, bu ülkede yoksulluk oranlarında meydana gelen değişimler, ülkenin dışardan aldığı borç düzeyini etkilerken, diğer ülkelerde yoksulluk oranlarının dış borçlar üzerinde herhangi bir anlamlı etkisi söz konusu değildir. Bu sonuçlar göstermektedir ki; uluslararası ticaretten kaynaklı dış borçlar ve enflasyon, ülkelerin yoksulluk göstergeleri üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu nedenle ülkeler küreselleşmenin etkisiyle coğrafi sınırların ortadan kalktığı ve tek pazar haline gelen dünyada, ekonomilerinin sürdürülebilir niteliklere sahip olabilmelerini sağlamalıdır. Bununla birlikte bu tek pazardan pay almak, bu payı artırmak ve artan rekabet ortamına ayak uydurabilmek adına, ülke ekonomileri için alınan dış borç kaynaklarının verimli kullanımı ile birlikte enflasyonu ve yoksulluğu azaltma yönünde daha gelişmiş politika ve uygulamalara gitmelidirler.

Araştırmanın ileride yapılacak araştırmalara, politika yapıcılara ve piyasa katılımcılarına önerileri aşağıdaki gibidir:

- (i). Ülkeler tarafından alınan dış borcun beşeri kalkınma düzeyini artırması ve yoksulluğu engellemesinde çözüme yönelik dünya politikalarının dikkate alınması önerilebilir.
- (ii). Filipinler ve Endonezya gibi, alınan dış borçların ülke ekonomisine olumlu katkılarda bulunduğu ülkelerde, söz konusu parasal kaynağın kullanım alanı araştırılarak, bu borçların ekonomik büyümeye ne şekilde katkı sağladığı sayısal analiz teknikleriyle, kamu harcamalarının net etkisi ölçülebilir.
- (iii). İstihdam imkânlarının artırılmasını sağlayacak Ar-Ge yatırım çeşitliliği ile rekabet üstünlüğu sağlayarak ekonomik büyüme ve dolayısıyla da gelir dağılımında iyileşmeler sağlanabilir.
- (iv). Üretimi artırma noktasında, gerekli ürünlerin temininde küresel tedarik zincirindeki aksaklıklarını giderecek önlemlerle enerji, emtia ve gıda fiyatlarının yükselmesi önlenebilir.

- (v). Üretimde enerji bazlı hammadde ihtiyacının karşılanması gibi konularda çok sayıda unsurla ilgili yenilenebilir enerji için yeni politikalar geliştirmek ve buna yönelik eylem planlarının gözden geçirilmesi düşünülebilir.

Kaynakça

- Abel, A. (1983). Optimal investment under uncertainty. *American Economic Review*, 73(1), 228- 233. <https://www.jstor.org/stable/j.ctv9hj7wb.11>
- Adams, R. (2003). *Economic growth, inequality and poverty: Findings from a New Data Set*. World Bank.
- Agrawal, P. (2008). Economic growth and poverty reduction: Evidence from Kazakhstan. *Asian Development Review*, 24(2), 90-115.
- Aizenman, J., & Marion, N. (1995). *Volatility, investment and disappointment aversion*. Cambridge: NBER.
- Aktan, Ç., & Vural, İ. (2002). *Gelir dağılımlında adalet(siz)lik ve gelir eşit(siz)liği: terminoloji, temel kavramlar ve ölçüm yöntemleri, Yoksullukla Mücadele Stratejileri*. Ankara: Hak-İş Konfederasyonu Yayınları.
- Albanesi, S. (2007). Inflation and inequality. *Journal of Monetary Economics*, 54(4), 1088-1114. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2006.02.009>
- Alfaro, L. (2005). Inflation, openness, and exchange rate regimes: The quest for short-term commitment. *Journal of Development Economics*, 77(1), 229-249. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2004.02.006>
- Altıntepe, N. (2018). Dış ticaretin istihdam üzerine etkilerinin analizi: Karabük İli Örneği (2006:1-2017:12). *Yönetim ve Ekonomi*, 25(3), 896-910.
- Amoateng, K., & Amoaku, A. (1996). Economic growth, export and external debt causality: The case of African countries. *Applied Economics*, 28(1), 21-27.
- Asongu, S. (2013). Globalization and Africa: Implications for human development. *International Journal of Development Issues*, 12(3), 213-238. <https://doi.org/10.1108/IJDI-10-2012-0064>
- Atique, R., & Malik, K. (2012.). Impact of domestic and external debt on the economic growth of Pakistan. *World Applied Sciences Journal*, 20(1), 120-129. <https://doi.org/10.5829/idosi.wasj.2012.20.01.1621>
- Awan, A., Asghar, N., & Rehman, H. (2011). The impact of exchange rate, fiscal deficit and terms of trade on external debt of Pakistan a cointegration and causality analysis. *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(3), 10-24. <http://www.ajbmr.com/articlepdf/ajbmr01n0302.pdf>
- Balyemez, B. (2008). İhracat teşviklerinin makro piyasalara teorik etkileri. *PARADOKS, Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, 4(1), 1-5.

- Barro, R. (2000). Inequality and growth in a panel of countries. *Journal of Economic Growth*, 5(1), 5-32.
- Belke, A., & Gros, D. (2001). Real impacts of intra-european exchange rate variability: A case for EMU? *Open Economies Review*, 12, 231-264.
- Bernanke, B. (1983). Irreversibility, uncertainty and cyclical investment. *Review of Economic Studies*, 98(1), 86-106. <https://doi.org/10.2307/1885568>
- Beyaert, A., & Camacho, M. (2008). TAR panel unit root tests and real convergence? An application to the EU enlargement process. *Review of Development Economics*, 12(3), 668-681. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9361.2008.00479.x>
- Bhagwati, J., & Srinivasan, T. (2002). Trade and poverty in the poor countries. *The American Economic Review*, 92(2), 180-183. <https://doi.org/10.1257/000282802320189212>
- Braumann, B. (2004). High inflation and real wages. *IMF Staff Papers*, 51(1), 123-147.
- Breitung, J., & Candelon, B. (2005). Purchasing power parity during currency crises: a panel unit root test under structural breaks. *Review of World Economics*, 141, 124-140.
- Breuer, J., McNown, R., & Wallace, M. (2002). Series-specific unit root tests with panel data. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 64(5), 0305-9049.
- Bulfi, A. (2001). Income inequality: does inflation matter? *IMF Staff papers*, 48 (1), 139- 159.
- Bullow, J., & Kenneth, R. (1990). Cleaning up third world debt without getting to the cleaners. *J. Econ. Perspect*, 4(1), 31-42.
- Byrne, J., & Davis, E. (2005). The impact of short and long-run exchange rate uncertainty on investment: A panel study of industrial countries. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 67(3), 307-329.
- Campa, J., & Goldberg, L. (1995). Investment in manufacturing, exchange rates and external exposure. *Journal of International Economic*, 38(3-4), 297-320. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(94\)01348-V](https://doi.org/10.1016/0022-1996(94)01348-V)
- Cardoso, E. (1992). *Inflation and poverty*. NBER.
- Carruth, A., Dickersen, A., & Henley, A. (2000). What do we know about investment under uncertainty? *Journal of Economic Surveys*, 14(2), 120-153.
- Çelik, H. (2022). Ticari Serbestleşme ve Finansal Gelişmişlik Yoksulluğu Azaltıyor mu? Yeni Sanayileşen Ülkelerden Kanıtlar. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 21(2), 768-783. <https://doi.org/10.21547/jss.1003118>
- Chan, T. (2006). Economic and non-economic determinants of poverty in developing countries: competing theories and empirical evidence., *Canadian Journal of Development Studies*, 27(3), 267-285.
- Chauhary, T., & Chaudhary, A. (2008). The effects of rising food and fuel costs on poverty in Pakistan. *The Lahore Journal of Economics*, 13, 117-138.
- Chowdhury, K. (1994). A structural analysis of external debt and economic growth: Some evidence from selected countries in Asia and the Pacific. *Applied Economics*, 26(12), 1121-1131.
- Cunningham, R. (1993). The effects of debt burden on economic growth in heavily indebted nations. *Journal of economic development*, 18(1), 115-126. <https://doi.org/10.1080/0003684940000110>
- Davies, A., & Quinlivan, G. (2006). A panel data analysis of the impact of trade on human development. *The Journal of Socio-Economics*, 35, 868-876. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2005.11.048>
- Demirbaş, M., Türkay, H., & Türkoğlu, M. (2009). Petrol fiyatlarındaki gelişmelerin Türkiye'nin cari açığı üzerine etkisinin analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 289-299.
- Dijkstra, G., & Hermes, N. (2001). *The uncertainty of debt service payment and economic growth of highly indebted poor countries: Is there a case for debt relief?*. Helsinki: Wider.
- Dixit, A., & Pindyck, R. (1994). *Investment under uncertainty*. Princeton: Princeton University Press.
- Doğan, E., & Bayraç, H. (2014). Türkiye'de cari açık sorunu üzerine mikro temelli bir yaklaşım. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2), 97-124.
- Doğan, İ., & Gürbüz, S. (2017). Enerji fiyatlarının dış ticaret açığı üzerindeki rolü. *Ömer Halis Demir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(10), 81-90.
- Dollar, D. (1992). Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: Evidence from 95 LDCs 1976-1985. *Economic Development and Cultural Change*, 40(3), 523-544.
- Dollar, D., & Kraay, A. (2002). Growth is good for the poor. *Journal of Economic Growth*, 7, 195-225.
- Easterly, W., & Fischer, S. (2001). (2001). Inflation and the poor. *Journal of Money, Credit and Banking*, 33(2), 160-178. <https://doi.org/10.2307/2673879>
- Easterly, W., & Fischer, S. (2001). Inflation and the poor. *Journal of Money, Credit and Banking*, 33(2), 160-178.
- Eichengreen, B., & Portes, R. (1995). *Debt and default in the 1930's: Causes and Consequences*. National Bureau of Economic Research.
- Epaulard, A. (2003). *Macroeconomic performance and poverty reduction*. IMF.
- Erdoğan, S., & Bozkurt, H. (2009). Türkiye'de cari açığın

- belirleyicileri: MGARCH modelleriyle bir inceleme. *Maliye Finans Yazıları*, 1(84), 135-172.
- Eroğlu, N., Altaş, D., Ün, T., & Ulu, M. (2017). OECD ÷lkelerinde sosyal yardım harcamalarının gelir dağılımlına etkisi: Panel veri analizi. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 3(3), 336-354.
- Erosa, A., & Ventura, G. (2002). On inflation as a regressive consumption tax. *Journal of Monetary Economics Volume*, 49(4), 761-795. [https://doi.org/10.1016/S0304-3932\(02\)00115-0](https://doi.org/10.1016/S0304-3932(02)00115-0)
- Eusufzai, Z. (1996). Openness, economic growth and development: some further results. *Economic Development and Cultural Change*, 44(2), 333-338.
- Evcim, N., Güneş, S., & Karaalp Orhan, H. (2019). Yoksulluk, eşişsizlik ve büyüme ilişkisi: Türkiye düzey-1 örneği. *Yönetim ve Ekonomi Araştırma Dergisi*, 17(4), 145-164.
- Farzanegan, M., & Markwardt, G. (2009). The effects of oil price shocks on the Iranian economy. *Energy Economics*, 31(1), 134-151. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2008.09.003>
- Fosu, A. (1996). The impact of external debt on economic growth in sub saharan African. *Journal of economic development*, 21(1), 93-118.
- Fosu, A. (1999). The external debt burden and economic growth in the 1980s: Evidence from sub Saharan Africa. *Canadian Journal of Development Studies*, 20(2), 307-318. <https://doi.org/10.1080/02255189.1999.9669833>
- Fosu, A. (2011). *Growth, Inequality, and Poverty Reduction in Developing Countries*. WIDER Working Paper, Working Paper No. 2011/01, 1-52.
- Frankel, J., & Romer, D. (1996). *Trade and growth: An empirical investigation*. NBER.
- Göçer, İ., Mercan, M., & Hotunluoğlu, H. (2012). Seçilmiş OECD ÷lkelerinde cari işlemler açığıının sürdürülebilirliği: Yatay kesit bağımlılığı altında çoklu yapısal kırılmalı panel veri analizi. *Maliye Dergisi*, 163, 449-470.
- Goldman Sachs. (2007). *The Goldman Sachs 2007 Annual Report*. <https://www.goldmansachs.com/investor-relations/financials/archived/annual-reports/2007-annual-report.html>.
- Goudie, A., & Ladd, P. (1999). Economic growth, poverty and inequality. *Journal of International Development*, 11, 177-195.
- Gruben, W. C., & Darryl, M. (2004). The openness-inflation puzzle revisited. *Applied Economic Letters*, 11(8), 465-468. <https://doi.org/10.1080/1350485042000244477>
- Güneş, Ş., & Konur, F. (2013). Türkiye ekonomisinde dışa açıklık ve enflasyon ilişkisi üzerine ampirik bir analiz. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(2), 7-20.
- Gupta, S., Davoodi, H., & Terme., R. (2002). Does corruption affect income inequality and poverty. *Economics of Governance*, 3, 23-45.
- Hadri, K. (2000). Testing for stationarity in heterogeneous panel data. *Econometrics Journal*, 3, 148-161.
- Hadri, K., & Kurozumi, E. (2012). A simple panel stationarity test in the presence of serial correlation and a common factor. *Economics Letters*, 115(1), 31-34. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.11.036>
- Hamid, Z., & Amin, R. (2013). Trade and human development in OIC countries: A panel data analysis. *Islamic Economic Studies*, 21(2), 55-70. <https://doi.org/10.12816/0001558>
- Hasan, P. (1999). Pakistan's debt problem: Its changing nature and growing gravity. *The Pakistan Development Review*, 38(4), 435-470.
- Hassan, M., Wajid, A., & Kalim, R. (2017). Factors affecting trade deficit in Pakistan, India and Bangladesh. *Economia Politica*, 34(2), 283-304.
- Im, K., Pesaran, H., & Shin, Y. (2003). Testing for unit roots in heterogeneous panels. *Journal of Econometrics*, 115, 53-74. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(03\)00092-7](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(03)00092-7)
- İnce, M. (2001). *Devlet borçları ve Türkiye*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- İspiroğlu, F., & Taş, S., (2022). Yükselen Piyasa Ekonomilerinde Ticari Dışa Açıklığın Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Ekonometrik Bir Uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 18(1), 2022. <http://dx.doi.org/10.17130/ijmeb.846218>
- Kabadayı, B. (2013). Human development and trade openness: A case study on developing countries. *Advances in Management & Applied Economics*, 3(3), 193-199.
- Kim, C., & Beladi, H. (2005). Is free trade inflationary? *Economics Letters*, 89(1), 343-349. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2005.06.016>
- Klasen, S. (2008). Economic growth and poverty reduction: Measurement issues using income and non-income indicators. *World Development*, 36(3), 420-445. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2007.03.008>
- Koç, H., & Değer, M. K. (2010). Döviz kuru belirsizliği ve yurtiçi yatırımlar: Türkiye ekonomisi üzerine nedensellik testleri (1988-2007). *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(3), 80-93.
- Kong, Q., Peng, D, Ni, Y, Jiang, X., & Wang, Z., (2021). Trade openness and economic growth quality of China: Empirical analysis using ARDL model. *Finance Research Letters*, 38, 1-9.
- Korap, L. (2019). Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme

- İlişkisi: Türkiye Ekonomisi için Bir Uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 54, 75-88. <https://doi.org/10.18070/erciyesiibd.523605>
- Kraay, A. (2006). When is growth pro-poor? Evidence from a panel of countries. *Journal of Development Economics*, 80(1), 198-227. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2005.02.004>
- Küçükaksoy, İ., & Akalın, G. (2017). Fisher hipotezi'nin panel veri analizi ile test edilmesi: OECD ülkeleri uygulaması. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 35(1), 19-40.
- Kydland, F., & Prescott, E. (1977). Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans. *Journal of Political Economy*, 85(3), 473-492.
- Lane, P. (1997). Inflation in open economies. *Journal of International Economics*, 42(3-4), 327-347. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(96\)01442-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(96)01442-0)
- Lee, J., & Shin, K. (2000). The role of variable input in the relationship between investment and uncertainty. *American Economic Review*, 90(3), 667-680.
- Levin, A., Lin, C., Chu, F., & Chu, C. (2002). Unit root tests in panel data: asymptotic and finite sample properties. *Journal of Econometrics*, 108, 1-24. [https://doi.org/10.1016/S0304-4076\(01\)00098-7](https://doi.org/10.1016/S0304-4076(01)00098-7)
- Lucas, R. E. (1967). Adjustment costs and the theory of supply. *Journal of Political Economy*, 75(4), 321-334.
- Maddala, G., & Wu, S. (1999). A comparative study of unit roots with panel data and a new simple test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61, 631-651.
- Menna, L., & Tirelli, P. (2017). Optimal inflation to reduce inequality. *Review of Economic Dynamics*, 24, 79-94. <https://doi.org/10.1016/j.red.2017.01.004>
- Mercan, M., & Göçer, İ. (2014). Ticari dışa açıklığın ekonomik etkileri: Orta Asya ülkeleri için ampirik bir analiz. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 10(22), 27-44.
- Muhammad, N. A., R. M. Islam., & Marashdeh, H. A. (2016). Financial development and economic growth: an empirical evidence from the GCC countries using static and dynamic panel data. *Journal Econ. Finan.*, 40, 773-791. <https://doi.org/10.1007/s12197-015-9331-9>.
- Mukhtar, T. (2010). Does trade openness reduce inflation? Empirical evidence from Pakistan. *The Lahore Journal of Economics*, 15(2), 35-50.
- Murthy, D.S., Patra, P., & Samantaraya, A. (2014). Trade openness, financial development index and economic growth: evidence from India (1971-2012). *Journal Finance Econ Policy*, 6(4), 362-375
- Nourzad, F., & Powell, J. (2003). Openness, growth and development: Evidence from a panel of developing countries. *Scientific Journal of Administrative Development*, 1, 72-94.
- Nursini, N. (2017). Effect of fiscal policy and trade openness on economic growth in Indonesia: 1990-2015. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1), 358-364.
- Olomola, P., & Adejumo, A. (2006). Oil price shock and macroeconomic activities in Nigeria. *International Research Journal of Finance and Economics*(3), 28-34.
- Omoke, P.C., Nwachukwu, T., Ibrahim, A., & Nwachukwu, O.D. (2022). Asymmetric impact of financial development, trade openness, and environmental degradation on economic growth in Venezuela. *Environmental Science and Pollution Research*, 29, 27411-27420. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-18421-2>
- Onakoya, A., Johnson, B., & Ogundajo, G. (2019). Poverty and trade liberalization: empirical evidence from 21 Africa countries. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 32(1), 635-656. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2018.1561320>
- Özcan, G., & Özmen İ., (2019). E7 Ülkelerinde Finansal Derinleşme ve Yoksulluk İlişkisi: Bootstrap Panel Nedensellik Analizi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 18 (1), 508-521. <https://doi.org/10.21547/jss.457377>
- Özççek, Ö. (2007). Nominal kur oynaklığı ve Türkiye'de sermaye yatırımı üzerindeki etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 73-84.
- Özdemir, A., & Ordu, C. (2013). Döviz kuru ve dış ticaret ilişkisi: Türkiye örneği. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 50(582), 29-42.
- Öztürk, N. S., Barışık, S., & Darıcı, H. K. (2010). Gelişmekte olan piyasalarda finansal derinleşme ve büyüme ilişkisi: panel veri analizi. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(12), 95-119.
- Peçe, M., Ceyhan, M., & Akpolat, A. (2016). Türkiye'de gelir dağılımının ekonomik büyümeye etkisi üzerine ekonometrik bir analiz. *International Journal of Cultural and Social Studies*, 2(1), 135-148.
- Pehlivan, O. (2004). *Kamu maliyesi*. Trabzon: Derya Kitabevi.
- Pesaran, M. (2006). Estimation and inference in large heterogeneous panels with a multifactor error structure. *Econometrica*, 74(4), 67-1012. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2006.00692.x>
- Pesaran, M. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312. <https://doi.org/10.1002/jae.951>
- Polat, M. (2018). Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının borsa ve reel sektörde firmalara etkisi: Gelişmekte olan

- lkeler zerine eşbtnleşme ve nedensellik analizi. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(16), 510-526.
- Ravallion, M. (1998). *Poverty lines in theory and practice*. Washington,: World Bank.
- Reuveny, R., & Li, Q. (2003). Economic openness, democracy, and income inequality: An empirical analysis. *Comparative Political Studies*, 36(5), 575-601.
- Rodriguez, F., & Rodrik, D. (1999). *Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence*. NBER Working Papers No: 7081 .
- Rogoff, K. (1990). Symposium on new institutions for developing country debt. *Journal of Economic Perspectives*, 4(1), 3-6.
- Rogoff, K. (2003). Globalisation and global disinflation. *Economic Review*, 4, 45-78.
- Romer, C., & Romer, D. (1998). *Monetary policy and the well-being of the poor*. Cambridge: NBER.
- Romer, D. (1993). Openness and inflation: Theory and evidence. *Quarterly Journal of Economics*, 108(4), 869-903.
- Sachs, J. D., & Warner, A. (1995). Economic reform and the process of global integration . *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 1-118.
- Sachsida, A., Carneiro, F., & Loure, P. (2003). Does greater trade openness reduce inflation? further evidence using panel data techniques. *Economics Letters*, 81(3), 315-319. [https://doi.org/10.1016/S0165-1765\(03\)00211-8](https://doi.org/10.1016/S0165-1765(03)00211-8)
- Sağık, S. (2009). Büyümenin bir kaynağı olarak ticari dışa açıklık. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 9(17), 525 - 548.
- Safdar, N., Liaquat, M., & Bibi, S. (2021). Role of external debt and trade deficit in economic performance of Pakistan. *Annals of Social Sciences and Perspective*, 2(1), 1-13.
- şahbaz, A., Buluş, A., & Kaleci, F. (2016). Dışa açıklık, doğrudan yabancı yatırımlar ve yoksulluk ilişkisi: Türkiye rneği. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 15 (4), 1106-1117. <https://doi.org/10.21547/jss.265500>
- Samimi, A., Ghaderi, S., & Sanginabadi, B. (2011). Openness and inflation in Iran. *International Journal of Economics and Management Engeneering*, 1(1), 42-49.
- Savvides, A. (1992). Investment slowdown in developing countries during the 1980s: Debt overhang or foreign capital inflows. *Kyklos*, 45(3), 363-378. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1992.tb02121.x>
- şeker, M. (2006). Dış borçlanama teorik bir bakış ve dış borçların ekonomik etkileri. *Sosyoekonomi*, 1, 74-92.
- Sekmen, F. (2007). Açıklık ve para politikasının etkinliği: Türkiye uygulaması. *Muhasebe ve Finasman Dergisi*, (33), 171-177.
- Serven, L. (2003). Real-exchange rate uncertainty and private investment in LDCs. *Review of Economics and Statistics*, 85(1), 212-218.
- Spilimbergo, A., Juan, L., & Szekely, M. (1999). Income distribution, factor endowments, and trade openness. *Journal of Development Economics*, 59(1), 77-101. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(99\)00006-1](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(99)00006-1)
- Squire, L. (1993). Fighting poverty. *American Economic Review*, 83(2), 377-382.
- Talukdar, S. (2012). *The effect of inflation on poverty in developing countries: A panel data analysis*. Texas Tech University.
- Taş, M., Esener, S., & Darıcı, B. (2009). The effects of openness on inflation: Panel data estimates from selected developing countries. *Investment Management and Financial Innovations*, 6(4), 28-34.
- Tatoğlu, F. (2012). *Panel veri ekonometrisi-stata uygulamalı*. İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Tatoğlu, F. (2013). *İleri Panel veri analizi-stata uygulamalı* (2. Baskı b.). İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Tatoğlu, F. (2020). *Panel zaman serileri analizi satat uygulamalı*. İstanbul: Beta.
- Taylor, M., & Sarno, L. (1998). The behavior of real exchange rates during the post Bretton Woods period. *Journal of International Economics*, 46, 281-312. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(97\)00054-8](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(97)00054-8)
- Tilak, J. (1992). From economic growth to human development: A Commentary on recent indexes of development. *International Journal of Social Economics*, 19, 31-42. <https://doi.org/10.1108/EUM00000000000480>
- Tiruneh, M. (2004). An empirical investigation into the determinants of external indebtedness. *PRAGUE Economic Papers*, 3, 261-277.
- Todaro, M. (1994). *Economic development*. Longman: New York. United Nations Development Program. New York: Oxford University Press.
- Todaro, M.P., & Smith, S.C. (2012). *Economic Development*. Pearson Addison Wesley, Boston.
- Umaru, A., Hamidu, A., & Musa, S. (2013). *External debt and domestic debt impact on the growth of the Nigerian economy*. MPRA.
- UNDP. (2016). *Human development report 2016*. Retrieved from, http://hdr.undp.org/sites/default/files/2016_human_development_report.pdf
- UNDP. (2020). *Human developments report*. hdr.undp.org/en/indicators/137506#

- Westerlund, J. (2008). Panel cointegration tests of the fisher effect. *Journal of Applied Econometrics*, 23, 193–233. <https://doi.org/10.1002/jae.967>
- Yalçınkaya, Ö., & Kaya, V. (2017). Eğitimin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri: PISA Katılımcıları Üzerinde Bir Uygulama (1990-2014). *Sosyoekonomi*, 25(33), 11-35. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.299349>
- Yanıkaya, H. (2003). Trade Openness and economic growth: A cross-country empirical investigation. *Journal of Development Economics*, 72, 57-89. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(03\)00068-3](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(03)00068-3)
- Yaşa, M. (1971). *Devlet borçları* (2. Baskı b.). İstanbul: Sermet Matbaası.
- Yılmaz, A., & Karataş, T. (2009). Türkiye ekonomisinde 2001 krizi sonrası süreçte cari işlemler açığının nedenleri üzerine bir inceleme. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 27(2), 69-96.
- Yusuf, M., Malarvizhi, C., & Khin, A. (2013). Trade liberalization economic growth and poverty reduction in Nigeria. *International Journal of Business and Management*, 8(2), 42-48.
- Zaman, K., Rashid, K., Khan, M., & Ahmad, M. (2011). Panel data analysis of growth, inequality and poverty: Evidence from SAARC countries. *Journal of Yaşar University*, 21(6), 3523-3537.

Extended Summary

Purpose

The aim of the study is to determine the effects of external openness, inflation and external debt stock change on poverty for N11 country economies between 2000-2020 and to reveal the results.

Literature Review

Rogof (1990), Fosu (1996) and Cunningham (1993) found that debt adversely affected economic growth, while Bullock and Rogof (1990), Savvides (1992), Chowdhury (1994), Afxentiou and Serletis (1996), and Dijkstra and Hermes (2001) were not similar in their studies. In the studies of Doğan and Gurbüz (2017) and Erdoğan and Bozkurt (2009), it was found that foreign trade deficit and energy expenditures mutually affect each other. Zahir (2018) found that external debt has a negative impact on economic growth, and it is seen that the studies of Mercan and Gocer (2014) and Nursini (2017) are in the direction. On the Human Development Index, which allows the multidimensional measurement of poverty in the economy with social indicators; Davies and Quinlivan (2006), Nourzad and Powell (2003), Reuveny and Li (2003), and Hamid and Amin (2013) found in their study results that openness has a positive effect on human development by increasing economic growth and reducing income inequality and therefore increasing well-being. However, in Asongu (2013), in his study, it was found that although the increase in commercial openness has positive effects on human development, human development decreases as financial openness increases. On the basis of the relationship between trade deficit and inflation; Sachsida et al. (2003), Sekmen (2007), Taşçı et al. (2009), Taşçı et al. (2009), Mukhtar (2010) and Samimi et al. (2011) found that trade openness increased inflation. However, in the Alfaro (2005) study, it was found that the external deficit does not have any role on inflation. In the Ravallion (1998) study, the empirical findings that inflation causes poverty were similar in the studies of Easterly and Fischer (1999), Albanesi (2007), Bulir (2001) and Erosa and Ventura, (2002), Epaulard (2003) and Braumann (2004). But it is the Menna and Tirelli (2017) study that inflation does not cause Poverty.

Design/methodology/approach

In this research article, the effects of N11 countries external openness, external debt, inflation variables on poverty were investigated with Panel data analysis method. It was excluded from the study in order to make the results of the analysis more meaningful because Iran's data could not be accessed and South Korea has a larger economy. It was tested from second-generation unit root tests to check for data stability, with CADF, CIPS methods and Gaussian codes. Using the delta homogeneity test, the model was found to be heterogeneous. The cointegration relationship between the variables was examined by using the Durbin-Hausman cointegration test after the dependent variable was static at the level and it was seen that the variables were not

cointegrated in the long term. Causality relationships between series were investigated. All variables include cross-sectional dependence problems. While HDI and INF variables were static at level, DACIK and LNDBS variables were observed to be stable in the first differences.

Findings

According to the results of the research, the fact that the one-way causality relationship from openness rate to poverty is meaningful for Turkey and Indonesia, Asongu (2013) supports the study result. In Bangladesh, Egypt, Mexico, Nigeria, Pakistan, the Philippines and Vietnam, where it is meaningless, the finding that trade openness has positively affected the level of human development and reduced poverty is that; The findings of the work of Tilak (1992), Todaro (1994), Eusufzai (1996), Nourzad and Powell (2003) and Bullyboy (2013) are supported. It has been seen that the causal relationship from poverty rates to openness is meaningful for Turkey, Indonesia, Egypt and Bangladesh, and meaningless for other countries. Accordingly, while there is a close mutual relationship between increasing international trade and poverty level in Turkey and Indonesia, developments in the poverty level in Egypt and Bangladesh unilaterally affect international trade. While one-way causality from inflation rates to poverty rates was meaningful for the Philippines and Vietnam, the causality relationship from poverty to inflation rates was found to be meaningless for all countries. Accordingly, the increase in inflation rates in the Philippines and Vietnam, two important countries of South East Asia, has affected poverty. Ravallion (1998), Epaulard (2003), Braumann (2004), Menna and Tirelli (2017) support the results of their work. In the causality relationship from external debt to poverty rates, meaningful conclusions were reached for the Philippines and Indonesia, while for other countries the findings were meaningless. Accordingly, external debts taken in the Philippines and Indonesia have affected the poverty level. The findings of Cunningham (1993), Eichengreen and Portes (1995), Fosu (1999) and Tiruneh (2004) support the results obtained from the study. When the causality relationship from the change in poverty level to external debt ratios is examined, meaningful results were reached only for Nigeria. Accordingly, changes in poverty rates in this country affect the level of foreign debt that the country receives from abroad, while in other countries poverty rates do not have any meaningful effect on external debt. These results show that; external debt and inflation from international trade have a significant impact on countries' poverty indicators. For this reason, countries should ensure that their economies can have sustainable qualities in the world where geographical borders have disappeared and become a single market due to the effect of globalization. However, in order to get a share from this single market, to increase this share and to keep up with the increasing competitive environment, they should go to more advanced policies and practices to reduce inflation and poverty along with the efficient use of external debt resources taken for the economies of the countries.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Kadın Girişimciliği Üzerine Bir Araştırma: Giresun Örneği *

A Study on Women's Entrepreneurship: The Case of Giresun

Ayşe Dimelik Şenel ^{a, **} & Uğur Sevim ^b

^a Deftardalık Uzmanı, Giresun Deftardarlığı, 28200, Giresun/Türkiye,
ORCID: 0000-0003-2328-2621

^b Doç.Dr., Giresun Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, 28200, Giresun/Türkiye
ORCID: 0000-0001-6420-3905

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 21 Haziran 2022

Düzeltilme tarihi: 8 Eylül 2022

Kabul tarihi: 16 Eylül 2022

Anahtar Kelimeler:

Kadın Girişimci

Girişimci

Girişimcilik

Girişimci Profili

Kadın Girişimcilerin Sorunları

ARTICLE INFO

Article history:

Received: June 21, 2022

Received in revised form: Sep 8, 2022

Accepted: June 16, 2022

Keywords:

Woman Entrepreneur

Entrepreneur

Entrepreneurship

Entrepreneur Profile

Problems of Women Entrepren

ÖZ

Toplumdaki cinsiyet eşitsizliği kadınların ekonomik açıdan özgürlüklere ve fırsatlara erişimini engellemektedir. Kadın girişimcilerin potansiyellerini tam olarak kullanamaması erkek girişimcilere kıyasla yaşadıkları sorunların farklılaşmasına yol açmaktadır. Bu çalışmanın amacı Giresun'da kadın girişimcilerin profillerinin ve karşılaştıkları sorunların ortaya konulmasıdır. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Hipotezler verilerin normal dağılım göstermemesi sebebiyle Mann Whitney U Testi ile analiz edilmiştir. Bulgulara göre, Giresun'da kadın girişimcilerin evli, lisans düzeyinde eğitime sahip ve ortalama yaşlarının 39 olduğu söylenebilir. Kadın girişimcilerin ekonomik bağımsızlıklarını kazanmak amacıyla girişimcilğe yöneldikleri ve insanlarla iyi iletişim kurmanın girişimci olmak için en önemli koşul olarak algılandığı tespit edilmiştir. Ayrıca kadın girişimcilerin en fazla sorun yaşadıkları konuların işletmelerini kurarken sermaye temini, faaliyetlerini yürütürken ise bürokratik işlemler olduğu söylenebilir.

ABSTRACT

Gender inequality in society prevents women from accessing economic freedoms and opportunities. The fact that women entrepreneurs cannot fully use their potential causes the problems they experience to differ compared to male entrepreneurs. The aim of this study is to reveal the profiles of women entrepreneurs and the problems they face in Giresun. Questionnaire method was used as a data collection tool in the research. Hypotheses were analyzed with the Mann Whitney U Test because the data did not show normal distribution. According to the findings, it can be said that women entrepreneurs in Giresun are married, have undergraduate education and have an average age of 39. It has been determined that women entrepreneurs tend to entrepreneurship in order to gain their economic independence and that good communication with people is perceived as the most important condition for being an entrepreneur. In addition, it can be said that the issues that women entrepreneurs have the most problems with are providing capital when establishing their businesses and bureaucratic procedures while carrying out their activities.

1. Giriş

Günümüzde küreselleşmeyle birlikte bilgi odaklı üretim süreci daha ön plandadır. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişmesiyle girişimciler üretim için ihtiyaç duydukları

sermaye, teknoloji ve diğer kaynakları daha kolay temin edebilmektedir (Ürper, 2013:157). Ekonomik kaynakları etkin olarak kullanan girişimciler fırsatları değerlendirerek oluşturdukları yeniliklerle mevcut girdileri farklı şekillerde kullanılarak üretim artışı sağlamaktadır (TÜSİAD, 2002:

* Bu makale, Giresun Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalında yapılan "Giresun İlinde Kadın Girişimciliği Üzerine Bir Araştırma" başlıklı yüksek lisans tezinden üretilmiştir. Bu çalışmanın anket uygulaması için Giresun Üniversitesi Etik Kurulu tarafından, 03.02.2021 tarih ve 07/19 sayılı karar ile etik kurul izni verilmiştir.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: aysedimelik@hotmail.com

42-43). Ürün ve hizmetleri farklılaştırarak toplumsal ihtiyaçları karşılayan girişimciler dolayısıyla ülkelerinin milli gelir artışına katkıda bulunmaktadır (Yeniçeri ve İnce, 2005: 445). Girişimciler yenilikçi teknolojiler, ürün ve hizmetler sunarak ekonomik büyümeyi hızlandırmakta, rekabet artışıyla birlikte mevcut firmaları daha rekabetçi olmaya zorlamakta, yeni istihdam imkanları sağlayarak ülke ekonomilerinin gelişiminde kilit bir rol oynamaktadır (Kritikos, 2014:1). Pozitif bir değer ortaya koyan girişimcilerin toplumların değişim ve gelişim süreçlerinde de önemli bir payı bulunmaktadır (Bozkurt vd., 2012: 233-234).

Girişimciliğinin gelişimine önem verilmesi ülke ekonomisinin rekabet düzeyini ve verimlilik seviyesini etkilemektedir. İstihdam yaratma potansiyeli ve yenilikçi fikirlerini uygulanabilir eylemlere dönüştürmesi sebebiyle girişimcilik faaliyeti ekonomik büyümeyle ilişkilidir (Meyer ve De Jongh, 2018: 289). Bu kapsamda ekonomik büyümeyi teşvik etmek amacıyla kullanılan girişimcilik faaliyetini canlandıracak kamu politikalarının kritik önemi bulunmaktadır (Audretsch, 2003:2). Ekonomik açıdan istikrarlı bir ortam sunularak girişimcilerin desteklenmesi önemlidir (Díez-Martín vd., 2016:1096). Ekonomik büyümeye yol açabilecek serbest girişim ilkesinin daha fazla uygulanarak girişimciler üzerindeki kontrolün azaltılması gerekmektedir. Bu süreçte kadınların da girişimci olarak ekonomik hayatta daha fazla yer almaları toplumdaki rollerinin değişmesiyle birlikte karşılaştıkları cinsiyet eşitsizliklerini azaltmaktadır. Kadın girişimci oranının artması da ülkelerin girişimcilik düzeyinin yükselmesine katkı sağlamaktadır (Berger ve Kuckertz, 2016:5163).

2. Kadın Girişimciliği Kavramı ve Önemi

Kadın girişimcilerin küresel ekonomiye ve topluma önemli katkıları bulunmaktadır. Küresel Girişimcilik Raporu (GEM) 2020'ye göre kadınlar dünya çapında aktif olan iki girişimciden birini temsil etmekte ve büyüme odaklı üç girişimden biri arasında yer almaktadır (Global Entrepreneurship Monitor, 2021:84). Bu durum son yıllarda kadın girişimciliğine verilen akademik ve siyasi ilgi artışını açıklamaktadır (Foss vd., 2019: 409). Kadın girişimciliğinin henüz tam olarak keşfedilmemiş önemli bir ekonomik büyüme kaynağı olarak tanınması da kadın girişimciliğine verilen önem arttırmaktadır. Ancak kadınların girişimci olma olasılıklarına karşı ayrımcılık yapan bir piyasa başarısızlığı olması sebebiyle girişimcilik katılım oranları erkeklerden daha düşüktür (OECD, 2004: 5). Sürdürülebilir istihdam hedefleyen devletler için girişimcilerin teşvik edilmesi kilit bir politika hedefidir. Girişimciliği cinsiyet perspektifiyle ölçmek de kadınların ve erkeklerin ekonomiye hangi düzeyde katkıda bulduklarının anlaşılmasına katkı sağlamaktadır (United Nations Department of Economic and Social Affairs Statistics Division, 2018:6). Kadın girişimciliğinin incelenmesi girişimciliğin cinsiyet açısından servet yaratma ve işgücü piyasası dinamikleri arasındaki bağlantısını

değerlendirmeyi daha kolaylaştıracaktır (Minniti ve Naude, 2010: 277-278).

Günümüzde kadınların eğitime, istihdama, siyasete ve ekonomik bağımsızlığa erişiminde olumlu değişiklikler yaşamasına rağmen toplumdaki cinsiyet eşitsizliği hala devam etmektedir (Mc Gowan vd., 2012: 53). Bu süreçte kadınların ekonomik ve sosyal kalkınmaya katkısı ülkelerin cinsiyet eşitsizliği durumuna göre değişmektedir (Sarfaz, 2014:1). Sanayi devrimine kadar kadınların görevi ev ve el işleri ile sınırlı iken günümüzde ekonomideki ve toplumdaki görevleri çeşitlenmiştir (Nayır, 2008:634). Kadınların ekonomik faaliyetler içerisinde daha fazla yer alması girişimcilik gibi geleneksel olmayan çalışma ortamına geçmelerini, mesleki tercihlerinin genişlemesini, yeteneklerine dair deneyim ve güven kazanmalarını, kaynaklara erişimini ve dolayısıyla ekonomik olarak güç kazanmalarını sağlamamıştır (Kobeissi, 2010:7). Kadınların eğitim alma, kaynaklara erişim ve siyasi alanda yer alma fırsatına sahip olması yaşam kalitelerini iyileştirmekle birlikte uzun vadede yoksulluğun ortadan kaldırılmasını ve bölgesel kalkınmanın sağlanmasını olumlu etkileyecektir (Banda, 2018:19). Bu kapsamda kadın girişimciliğinin gelişmesine yönelik politikalar da geleneksel olarak yoksulluğun azaltılması, toplumsal eşitlik ve sosyal katılım gibi konulara odaklanmaktadır (Lotti, 2006:1-7).

Türkiye'nin 2019-2023 yıllarını kapsayan On Birinci Kalkınma Planında kadınların ekonomik hayata daha aktif katılmalarına yönelik uygulanması planlanan politikalar arasında kadın girişimcilere iş geliştirme sürecinde danışmanlık ve rehberlik hizmetleri verilerek katkı sağlanması, özellikle kırsal alandaki kadınların girişimcilik kapasitesinin artırılmasına yönelik destek mekanizmaları sunulması, kadın kooperatiflerine eğitim, girişimcilik ve danışmanlık alanlarında sağlanan desteklerin yaygınlaştırılması, illerdeki işgücünün farklı ihtiyaçları dikkate alınarak eğitim, staj ve işbaşı eğitimlerinin etkin bir şekilde yürütülmesi yer almaktadır (T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2019: 139-140). 2018-2023 dönemini kapsayan Kadının Güçlenmesi Strateji Belgesi ve Eylem Planında eğitim, sağlık, ekonomi, karar alma mekanizmalarına katılım, medya olmak üzere beş temel politika alanına ilişkin değerlendirmeler yapılarak kamu kurum ve kuruluşlarının kadınların güçlenmesine yönelik yapacakları çalışmalar belirlenmiştir (T.C. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, 2018:16-17). Ayrıca 2014-2023 dönemini kapsayan Ulusal İstihdam Stratejisinde 2023 yılına kadar kadınların iş gücüne katılım oranının %41' yükseltilmesi ve kayıt dışı kadın istihdamının %30'a düşürülmesi hedeflenmiştir (T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, 2017: 35-41).

3. Kadınları Girişimcilğe Yönlendiren Sebepler ve Karşılaşılan Sorunlar

Küreselleşmeyle birlikte kadınların toplumdaki geleneksel rollerinin azalması girişimcilğe daha fazla yönelmelerine yol açmıştır (Coughlin ve Thomas, 2002:72-73). Kadınların girişimciliği kariyer olarak seçmelerine yönelik

motivasyonlarını itme ve çekme faktörleri etkilemektedir. İtici faktörler, kadınların girişimcilik için seçim yapma zorunluluğunu yaratan koşullardır. Çekme faktörleri ise daha çok girişimcilerin karşılaşılan fırsatları içermektedir (Ummah ve Gunapalan, 2013:4). Dolayısıyla itme faktörleri işini kaybetme, sınırlı iş olanakları, kötü çalışma ortamının olması gibi negatif çağrışımlara dayanmakta iken çekme faktörleri iyi çalışma ortamı, bağımsızlık ve esneklik gibi pozitif çağrışımlara dayanmaktadır (Ramadani vd.,2013:110). Kadınların girişimci olma nedenleri arasında aileye destek olma, çocuklara iyi imkanlar sağlama, yenilikçi düşünce, ek gelir yaratma, rol model olma, aile işine sahip olmak, başarı hikayeleri, işiyle ilgili karar alma özgürlüğü ve bağımsız olmak, kendini geliştirme arzusu, istihdam yaratma, sosyal statü, eğitim, devlet politikaları gibi etmenler yer almaktadır (Keskin, 2014:76). Kadınları girişimciliğe yönlendiren sosyal faktörler arasında ise kendi özgüvenlerini geliştirmek, fikirlerini somutlaştırmak, kimliklerini oluşturmak, toplumda eşit statü elde etmek ve daha fazla özgürlük elde etmek gibi unsurlar bulunmaktadır (Kalim, 2019:7). Girişimciliğe erkeklerden daha düşük katılım oranlarına sahip olmalarıyla birlikte kadınlar genellikle perakende ticaret ve hizmet sektörlerinde işletme kurmayı tercih etmektedir (Roy ve Manna, 2014:1-2). Kültürel değerlerin de etkisiyle güzellik salonları, gıda ve tekstil gibi toplumsal rollerine uygun olan sektörlerde yoğunlaşmaktadır. Sektörel farklılıkların yanında finansal kaynaklara erişimde de girişimciler arasında cinsiyet eşitsizliği bulunmaktadır. Dolayısıyla bu durum kadın girişimcilerin kazançlarını ve iş gücü verimliliğini olumsuz etkilemektedir (Aidis ve Weeks, 2016:4).

Girişimcilikte yaşanan cinsiyet eşitsizliği çeşitli engelleri kapsayan karmaşık bir olgudur. Genellikle toplumda girişimci olmanın sadece erkek işi olduğuna ilişkin inanç ve kadın rol modellerinin daha az olması kadınların başarılı bir girişimci olamayacaklarını düşünmelerine yol açmaktadır (Piacentini, 2013:7). Girişimcilikteki zorlukların çoğu kadınlarda ve erkeklerde ortak olsa da girişimcilik faaliyetinin daha çok erkek faaliyeti olarak görülmesi kadın girişimciler için daha fazla dezavantaj oluşturmaktadır (EIGE, 2015:33-34). Kadın girişimciler daha çok aile/iş dengesini sağlanması, finansal kaynak temini, kişisel ağlar, pazar ve sektör seçimi gibi alanlarda zorluklarla karşılaşmaktadır (Brush ve Cooper, 2012:4). Ayrıca toplumdaki cinsiyet eşitsizliği daha fazla kadının işgücünün bir parçası olmasını engellemektedir. Kadınların yaşadıkları bu durum hem talebi hem de arzı etkileyerek iş kurma ve faaliyetlerini yürütme yeteneklerini sınırlandırmaktadır. Çocuk bakımı veya hane halkı ile ilgilenilmesi de onların deneyimini, öğrenimini dolayısıyla sektör ve faaliyet seçimini etkilemektedir (International Finance Corporation, 2011:24-27). Sosyal, kültürel ve dini faktörlerin etkisiyle de toplumdaki cinsiyet ayrımcılığı kadınların daha fazla kayıt dışı ekonomi içerisinde yer almalarına yol açmaktadır. Bu ayrımcılığın engellenmesi amacıyla çeşitli kurumsal, kültürel ve yasal düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Yapılan düzenlemeler toplumda kadın girişimciliğinin ekonomik ve

sosyal önemi konusundaki farkındalığın zamanla artmasına katkı sağlayacaktır (Bekh, 2014:9).

Toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin azaltılmasının yanında kadın girişimcilerin ekonomik fırsatlara erişimini arttırmak önemlidir (Goyal ve Yadav, 2014:75). Kadınların finansal karar alma ve yatırım alanlarında erkeklerden daha az riskten kaçınma eğiliminin bulunması kredi kurumlarıyla daha fazla sorun yaşamalarına yol açmaktadır (Poggesi vd., 2016:737). Bu kapsamda finansmana erişiminin artırılması kadınları girişimciliğe teşvik etmek için önemli bir adım olarak kabul edilmektedir (Olawaju ve Fernando, 2020: 5-6). Girişimcilik esnek iş yapmalarına olanak sağlayan bir seçenek olarak görünse de zamanla kadınlar için istihdam seçeneklerinin azalması, emeklilik yaşının artması ve aileye bakım sorumluluklarının artması gibi sorunlar da ortaya çıkmaktadır (Byrne, 2019:157). Kadınların çocuk bakımı faaliyetlerinde erkeklere kıyasla daha büyük sorumluluklarının bulunması da işletmesiyle ilgilenmesi gereken süreleri olumsuz etkilemektedir (Sullivan ve Meek, 2012:433). Girişimci olmanın yanında kadınlar nadiren üst düzey sorumluluklar gerektiren yönetim pozisyonlarına atanmaktadır. Bu durum yönetici olarak görev yapmak isteyen kadınların da adeta bir cam tavan engeliyle karşılaşmasıyla açıklanmaktadır (Arıkan, 2003: 2).

4. Literatür

Girişimcilik konusu uzun yıllar literatürde yer almasına rağmen kadın girişimciliği hakkında yeterli araştırma bulunmamaktadır. 1970'lerden sonra kadınların küresel ekonomik büyümeye yardımcı olabileceği konusunda ortaya çıkan yeni perspektif ile kadın girişimciliğine verilen önem artmıştır. Ayrıca kadın girişimciliğiyle ilgili teoriler öncelikle gelişmiş ülkelerdeki araştırmalardan ortaya çıktığından bu teorilerin gelişmekte olan ülkelerde ne ölçüde uygulandığının incelemesi de önemlidir (Hisrich ve Ozturk, 1999: 114). Kadın girişimciliği ile ilgili ilk araştırma Eleanor Schwartz tarafından " Entrepreneurship, A New Female Frontier" ismiyle 1976 yılında yayınlanmıştır (Meyer, 2018: 158-159). Bowen ve Hisrich (1986) kadınların girişimci davranışlarının belirleyicilerini içeren bir kariyer modeli ortaya koymuş ve öngörüler geliştirmenin ve geleneksel olmayan sektörlerdeki kadın girişimcileri teşvik etmenin önemini vurgulamıştır. Birley (1989) kadın girişimcilerin erkek girişimcilerden farklılıklarını araştırmıştır. İş kuran kadınların ortaya çıkışının değişen toplumun yansımalarından biri olduğu kadın girişimcilerin profilinin erkek girişimcilere benzemesinin beklendiğini tespit etmiştir. Brush (1992) psikolojik ve sosyolojik teorilere dayanan cinsiyet temelli farklılıkları açıklamak üzere yeni bir bakış açısı önermiş ve kadınların işlerini aile, toplum ve kişisel ilişkilerden oluşan işbirliğine dayalı bir ilişki ağı olarak algıladıklarını tespit etmiştir. Mirchandani (1999) feminist teoriyi kullanarak kadın-erkek girişimciler arasındaki benzerlik ile farklılıkları tespit etmiş ve cinsiyet odaklı çalışmaların daha fazla yapılması gerektiğini önermiştir. Gundry vd. (2002) küresel ekonomide kadınların girişimcilik ve firma özellikleri, finansman modelleri,

işletme büyümesinin önündeki zorluklar ve ailenin girişimci organizasyon üzerindeki etkisini incelemiştir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde kadın girişimciliği çalışmalarının daha fazla yapılması gerektiğini vurgulamıştır. Yetim (2002) sosyal sermaye kapsamında kadın girişimcilerin özelliklerini ortaya koymuş ve kadın girişimcilerin işletme kurma sırasında en fazla sermayeye ulaşma sorunu yaşadıklarını tespit etmiştir. De Bruin vd. (2007) literatürde bulunan kadın girişimciliği araştırmalarının temalarına ilişkin bir analiz yapmış ve kadın girişimciliğinin daha iyi anlaşılması için mevcut teorik kavramların genişletilmesini önermiştir. Brush vd. (2009) yeni bir toplumsal cinsiyet farkındalığı çerçevesi sunmuş ve kadın girişimciliğinin piyasalar, sermaye ve yönetim kapsamında şekillenen kurumsal teorisi üzerine annelik ve makro-çerçeve kavramlarını eklemiştir. Şahin (2009) Konya'da kadınların girişimcilik özelliklerini, profillerini, liderlik ve motivasyon özelliklerini araştırmış ve kadınları girişimciliğe yönlendiren en önemli unsurların ailenin ihtiyaçların karşılanması, ekonomik bağımsızlık ve mesleğini yapmak olduğunu tespit etmiştir. Soysal (2010) kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunlar ve fırsatları kuramsal olarak değerlendirmiş ve kadın girişimcilerin rekabetçi, özgüvenli, bağımsız kişisel özelliklere sahip olduklarını tespit etmiştir. Güleç (2011) Karaman'da kadın girişimcilerin profili ile kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunları analiz etmiş ve borç ödemelerinin kadın girişimcilerin faaliyetleri sırasındaki karşılaştıkları en önemli sorun olduğunu tespit etmiştir. Sullivan ve Meek (2012) toplumsal cinsiyet ve girişimcilik süreç modeli ortaya koymuştur. Bu kapsamda eğitimin ve günlük yaşam aktivitesi beklentilerinin eşitsiz dağılımının kadınların girişimci olmasında engeller yarattığını tespit etmiştir. Goyal ve Yadav (2014) kadın girişimcilerin iş kurma sürecinde karşılaştıkları sorunları ortaya koymuş ve bu zorlukları kapsamlı bir şekilde değerlendirmenin kadın girişimcilerin potansiyelini tam olarak ortaya çıkarmalarına katkı sağlayacağını önermiştir. Uluköy ve Bayraktaroğlu (2014) kadın girişimcilerin karşılaştıkları zorlukların yanında girişimcilik özelliklerini araştırmış yenilikçi ve yüksek özgüvene sahip olmanın kadınlarda öne çıkan özellikler olduğunu tespit etmiştir. Henry vd. (2015) toplumsal cinsiyet ve girişimcilik literatürünün taramasını gerçekleştirmiş ve daha yenilikçi, derinlemesine nitel metodolojileri içeren çalışmalarını yapılmasının gerektiğini öne sürmüştür. Arıkan (2016) Bursa'da kadınların girişimci olma nedenlerini ve başarısına etki eden faktörleri incelemiş özellikle kişisel özelliklerin ve kurumsal desteklerin kadın girişimcilerin başarısı üzerinde etkili olduğunu tespit etmiştir. Aşkın ve Barış (2016) Tokat'da kadın girişimciler üzerinde sosyal sermayenin etkisini inceleyerek kadınların iş kurma ve faaliyetlerini yürütmelerinde önemli bir faktör olduğu tespit etmiştir. Turan ve Hepkul (2016) Eskişehir'de girişimciliğin motivasyonel faktörleri cinsiyet açısından değerlendirilmiş ve kadın girişimcileri iş kurmaya yönlendiren en önemli faktörün gelir olduğunu tespit etmiştir. Özyılmaz (2016) Türkiye'de kadın girişimcilerin işletme kurma, faaliyetlerini yürütme ve aile yaşamındaki sorunları

inceleyerek bölgelerin gelişmişlik düzeyi azaldıkça yaşanan sorunların arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Akyol (2017) Artvin'de kadın girişimcinin mevcut durumu ve karşılaşılan sorunları inceleyerek sermayeye ulaşmanın zorluğu, aile ve çevrenin baskısı, yetersiz özgüven ve önyargının kadın girişimcilerin karşılaştıkları önemli sorunlar olduğunu tespit etmiştir. Çelik (2018) çalışmasında TR71 Düzey 2 Bölgesinde kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunları, genel profil özelliklerini ve başarılarını etkileyen faktörleri inceleyerek kadın girişimcilerin işletme kurarken en fazla desteği anne ve babalarından gördükleri sonucuna ulaşılmıştır. Gül ve Gül (2018) Balıkesir'de yiyecek sektöründe faaliyet gösteren kadın girişimcilerin işletme kurma sürecinde karşılaştıkları en önemli sorunların sermaye temini, işyeri bulma ve bürokratik engeller olduğunu tespit etmiştir. Tahtalı (2018) Malatya'da kadın girişimcilerin işletmelerini kurma ve faaliyetleri sırasında karşılaştıkları sorunları değerlendirerek vergi ödemelerinin kadın girişimcilerin faaliyetleri sırasında karşılaştıkları en önemli sorun olduğunu tespit etmiştir. Aksay (2019) 2007-2017 yılları arasında TR Dizin kapsamındaki akademik dergilerde yayınlanan kadın girişimciliğini konulu makaleleri inceleyerek çalışmaların çoğunlukla betimsel nitelik gösterdiğini tespit etmiştir. Gökçil (2019) Konya'da kadın girişimcilerin iş ve aile yaşam çatışmasını değerlendirmiş ve demografik özelliklerin bu süreçte kadın girişimcilerin hissettikleri duygular üzerinde etkili olmadığını ortaya koymuştur. Demir ve Sezgin (2020)'de Elazığ'da kadın girişimcilerin işletmelerini kurma ve faaliyetlerini yürütme sırasındaki sorunların belirlenmesine yönelik yapmış olduğu çalışmada iş kurma sürecinde sermaye temininin en önemli sorun olduğu sonucuna ulaşmıştır. Filizöz ve Yaraş (2020) TR72 Bölgesinde kadın girişimcilerin profilinin belirlenmesine yönelik gerçekleştirdikleri çalışmada kadınların toplumsal cinsiyet ayrımcılığının yanı sıra kredi desteği gibi finansal sorunlarla karşılaştıklarını tespit etmiştir. Uzun ve Çakmak (2020) Malatya'da bulunan kadın girişimcilerin sorunlarını incelemiş ve kadın girişimcilerin iş kurma aşamasında en yüksek etkiye sahip sorunun sermaye teminini olduğunu tespit etmiştir. Çakır ve Arşit (2021) Şanlıurfa'da kadın girişimcilerin demografik özellikleri ile işletme kurma aşamasında karşılaştıkları sorunlar arasındaki ilişkiyi incelemiş ve anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşmıştır. Durukan (2021) Türkiye'de girişimciliğin geliştirilmesinde önemli bir role sahip olan KOSGEB'in kadın girişimcilere yönelik desteklerini değerlendirilmiştir. Halaç ve Meşe (2021) Türkiye'de kadın girişimciliğinin toplumsal cinsiyet odaklı yaklaşımdan ziyade daha çok neo-liberal politikalar kapsamında değerlendirilerek desteklendiğini ortaya koymuştur. Kırçık ve Aytar (2021) Konya'da kadınları girişimciliğe yönlendiren motivasyonel faktörleri araştırmış ve en önemli faktörün kendini gerçekleştirme isteği olduğunu tespit etmiştir. Morkoç vd. (2021) Covid-19 'un Bartın'da faaliyet gösteren kadın girişimcilerin üzerindeki etkisini araştırmış ve ekonomik belirsizliklerin kadın girişimcilerin bu süreçte karşılaştıkları en önemli sorun

olduğunu tespit etmiştir. Şenel ve Genç (2021) TRA2 Bölgesinde KOSGEB Yeni Girişimci Destek Programından faydalanarak işletme kuran girişimcilerin profilini araştırmış ve cinsiyetin bireylerin girişimci kişilik oluşumu üzerinde düşük bir etkiye sahip olduğu tespit etmiştir.

5. Yöntem

Giresun ilinde gerçekleştirilen bu çalışmanın temel amacı, kadınların girişimcilik profillerinin belirlenmesidir. Kadın girişimcilerin işletme kuruluş aşamasında ve faaliyetlerini yürütürken karşılaştıkları sorunların belirlenmesi çalışmanın diğer amaçlarını oluşturmaktadır. Araştırma sonucunda Giresun ilinde bulunan kadınların girişimcilik düzeyleri değerlendirilerek kadınların girişimcilik sürecinde karşılaştıkları sorunların çözümüne yönelik öneriler getirilmesi ve böylece kadınların girişimciliğe yönelerek toplumda daha aktif rol üstlenmelerine katkı sağlanması hedeflenmektedir. Araştırmanın evreni Giresun Ticaret Odasına kayıtlı kadın girişimciler (210), Giresun Eczacılar Odasına kayıtlı kadın eczacılar (80), Giresun Mimarlar ve Mühendisler Odasına kayıtlı kadın mimarlar (61) ile Giresun Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odasına kayıtlı kadın muhasebeciler (19) olmak üzere toplamda 370 kadın girişimciden oluşturmaktadır. Giresun ilindeki tüm kadın girişimcilerin yerine katılımcılar amaçlı örneklem yöntemiyle belirlenmiştir. Amaçlı örnekleme araştırmanın amaçları doğrultusunda bir evrenin temsilci bir örneği yerine, amaçlı olarak bir ya da birkaç alt kesimini örnek olarak almaktır. Başka bir deyişle amaçlı örnekleme, evrenin soruna en uygun bir kesimini gözlem konusu yapmak şeklinde ifade edilebilir (Sencer, 1989: 386). Araştırmada anket uygulanacak kadın girişimci sayısının belirlenmesinde aşağıdaki oransal örnekleme yöntemi kullanılmıştır (Newbold, 1995).

$$n = \frac{Np(1-p)}{(N-1)\sigma^2_{px} + p(1-p)}$$

Formüle;

n = Örnek hacmi

N = Giresun ilinde ilgili odalara kayıtlı toplam kadın girişimci sayısı

p = Kadın girişimci sayısının oranı (Maksimum örnek hacmi için 0.5 alınmıştır).

σ^2_{px} = Oranın varyansıdır.

Araştırmada %95 güven aralığı ile %10 hata payı esas alınarak hesaplama yapılmış ve asgari örneklem büyüklüğü 77 olarak belirlenmiştir. 94 kadın girişimciye ulaşılarak anket çalışması yapılmıştır. 4 anketin hatalı olması sebebiyle araştırmanın örneklem büyüklüğü n=90 olarak kabul edilmiştir. Veri toplama aracı olarak anket formu elektronik posta yoluyla kadın girişimcilere ulaştırılmıştır. 03.02.2021 tarih ve 07/19 sayılı Etik Kurul Kararı kapsamında Giresun Üniversitesinden Etik Kurul İzni alınmıştır. Araştırma sonucunda toplanan veriler SPSS 24.0 ile analiz edilmiştir. Anket sonuçlarının içsel tutarlılığını sınamak amacıyla güvenilirlik testi yapılmış ve Alpha katsayısı 0,943 olarak tespit edilmiştir. Verilerin analizinde tanımlayıcı istatistik analizlerinden yararlanılmış, aritmetik ortalama ve standart sapmalara göre girişimcilik profilleri değerlendirilmiştir. Hipotezlerin değerlendirilmesinde verilerin normal dağılım göstermemesi nedeniyle iki gruplu karşılaştırmada kullanılan Mann Whitney-U testi kullanılmıştır. Bağımsız örneklemlere uygulanan t testinin parametrik olmayan alternatifi olan Mann-Whitney U testi sürekli değişkenlerin iki grup içerisinde değerlerini sıralı hale dönüştürerek sıralamalarındaki farklılıkları değerlendirmekte ve iki grubun medyanlarını karşılaştırmaktadır (Kalaycı vd. 2006: 99).

6. Bulgular

Örneklem grubunu oluşturan kadın girişimcilerin demografik ve mesleki özelliklerine ilişkin bulgular Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1. Kadın Girişimcilerin Demografik ve Mesleki Özelliklerine Göre Dağılımları

Değişken		n	%
Medeni Durum	Bekar	26	28,9
	Evli	64	71,1
Yaş	20-29	18	20
	30-39	28	31,1
	40-49	27	30
	50+	17	18,9
Eğitim Durumu	İlköğretim	2	2,2
	Lise	20	22,1
	Ön Lisans	4	4,4
	Lisans	56	62,2
Gelir Düzeyi (TL)	Lisansüstü	8	8,9
	0-5000	41	45,6
	5001-15000	41	45,6
Çocuk Sayısı	15000 +	8	8,8
	0	23	25,6
	1	25	27,7
	2	37	41,1

	3	5	5,6
Doğum Yeri	Giresun /Merkez	20	22,2
	Giresun / İlçeler	44	48,9
	İl Dışı	26	28,9
İşletmenin Faaliyet Yılı	0-1	15	16,7
	1-4	20	22,2
	5-9	21	23,3
	10+	34	37,8
Çalışan Sayısı	0	19	21,1
	1-4	59	65,6
	5-9	9	10
	10-49	3	3,3
Faaliyet Alanı	İmalat	11	12,2
	İnşaat	2	2,2
	Toptan ve perakende ticaret	32	35,6
	Konaklama ve yiyecek faaliyetleri	6	6,6
	Finans ve sigorta faaliyetleri	8	8,9
	Mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler	23	25,6
Yabancı Dil Bilgisi	Diğer	8	8,9
	Bilmiyorum	37	41,1
	Düşük	10	11,1
	Orta	28	31,2
	İyi	13	14,4
	Çok İyi	2	2,2
Toplam		90	100,0

Tablo 1’de yer alan bilgilere göre kadın girişimcilerin %28,9’u bekar, %51,1’i 20-39 yaş aralığında, % 71,1’i lisans ve üzeri eğitim düzeyine sahiptir. Çocuk sayısı 2 olan kadın girişimci oranı %41,1 iken 3 çocuğu olanların oranı %5,6’dır. Kadın girişimcilerin doğum yerlerine göre dağılımı ilçe ağırlıklı olmakta birlikte %91,2’sinin 15000 TL altı geliri bulunmaktadır. Yabancı dil bilgileri ise ortalama düzeydedir. Bu kapsamda araştırmanın örneklem grubunun demografik özelliklere göre evli, eğitim düzeyi yüksek ve orta yaşta oldukları söylenebilir.

Araştırma katılan kadın girişimciler %35,6 ile toptan ve

perakende ticaret, %25,6 ile mesleki, bilimsel ve teknik faaliyetler, % 12,2 ile imalat alanında faaliyet göstermektedir. Kadın girişimcilerin %37,8’i 10 yıl ve üzerinde faaliyetlerine devam etmekle birlikte kurdukları işletmelerde sigortalı olarak çalışan işçi sayısı (%65,6) ağırlıklı olarak 1-4 kişi arasındadır. Bulgulara göre, Giresun ilinde araştırmaya katılan kadın girişimcilerin genel olarak 10 kişiden az personel istihdam eden mikro ölçekli işletmeler (%96,7) olduğu söylenebilir. Tablo 2’de kadınları girişimci olmaya yönlendiren unsurların önem derecesinin dağılımı yer almaktadır.

Tablo 2. Kadınları Girişimci Olmaya Yönlendiren Unsurların Önem Derecesinin Dağılımı

Maddeler	Art. Ort. (\bar{X})	S.S.
Ailemin ihtiyaçlarını karşılamak için	3,42	1,34
Ekonomik bağımsızlığı kazanmak için	4,22	1,31
Kendi işimin patronu olmak için	3,91	1,32
Zamanımı değerlendirmek için	3,06	1,49
Yüksek kazanç elde etmek için	3,52	1,41
İdealimi gerçekleştirmek ve kendimi kanıtlamak	3,83	1,32
Bilgi, beceri ve deneyimlerimi değerlendirebilmek	4,07	1,30
Mesleğimi yapmak	4,01	1,40
Sosyal statümü yükseltmek, toplumda bir prestij ve ün sahibi olmak	3,13	1,45
İş bulamadığım için girişimde bulundum	2,14	1,43
Finansal destek ve teşvik verildiği için	1,88	1,11
Miras yoluyla devraldım veya ailemin işini devam ettirmek zorunda kaldım	1,70	1,20

Tablo 2’de yer alan bulgulara göre katılımcıları girişimci olmaya yönlendiren unsurların dağılımları dikkate alındığında en önemli unsurun ekonomik bağımsızlıklarını

kazanmak ($\bar{X}=4,22$) olduğu görülmektedir. Bilgi, beceri ve deneyimlerini değerlendirmek ($\bar{X}=4,07$) ve mesleklerini yapmak ($\bar{X}=4,01$) ile kendi işinin patronu olmak ($\bar{X}=3,91$)

kadınları girişimciliğe yönlendiren diğer önemli unsurlar olarak değerlendirilebilir. Miras yoluyla devralmak veya aile işini devam ettirmek ($\bar{X}=1,70$), finansal destek ve teşvik verildiği için ($\bar{X}=1,88$) ve iş bulamadıkları için girişimde bulunmak ($\bar{X}=2,14$) ise katılımcılar açısından en düşük

etkiye sahip girişimciliğe yönlendiren unsurlar olarak değerlendirilmektedir. Tablo 3’de katılımcılar açısından başarılı girişimcilerin sahip olması gereken özelliklerin önem derecesinin dağılımı yer almaktadır.

Tablo 3. Başarılı Girişimcilerin Sahip Olması Gereken Özelliklerin Önem Derecesinin Dağılımı

Maddeler	Art. Ort. (\bar{X})	S.S.
Risk üstlenebilme yeteneğim vardır	3,91	1,14
Kendime güvenim ve cesaretim vardır	4,18	1,13
Sabırlı ve hoşgörülü bir insanım	4,15	1,16
İnsanlarla kolay ve iyi iletişim kurarım	4,26	1,20
Yönetim becerisine sahibim	3,92	1,18
Aldığım eğitim ve deneyimlerime güvenirim	4,14	1,13
Hırslı ve kararlı bir yapım vardır	3,82	1,16
Sorunlara çözüm odaklı yaklaşırım	4,11	1,19
Özverili ve çalışkan bir yapım vardır	4,20	1,21

Tablo 3’de yer alan bulgulara göre başarılı bir girişimci olmak için gereken en önemli özellik “insanlarla kolay ve iyi iletişim kurmaktır” ($\bar{X}=4,26$). Özverili ve çalışkan bir yapıya sahip olmak ($\bar{X}=4,20$), kendine güven ve cesarete sahip olmak ($\bar{X}=4,18$) ile sabırlı ve hoşgörülü olmak ($\bar{X}=4,15$) başarılı bir girişimci olmak için gereken diğer önemli özellikler olarak değerlendirilmektedir. Hırslı ve kararlı bir yapıda olmak ($\bar{X}=3,82$) ise katılımcılar açısından en düşük etkiye sahip girişimciliğe yönlendiren unsurlar olarak değerlendirilmektedir. Tablo 4’de kadın girişimcilerin işletme kurma sürecine ilişkin bulgular yer almaktadır.

Tablo 4’de yer alan bulgulara göre, kadın girişimcilerin büyük çoğunluğu girişimlerini gerçekleştirirken kişisel ve ailevi tasarruflarından (% 82,2) yararlanmışlardır. İşletmesini kurarken sorun yaşamadığını belirten kadın girişimcilerin oranı % 32,2’dir. Kadın girişimcilerin büyük çoğunluğu kendi işletmelerini kurmak için eşini veya ailesini ikna

etmek zorunda kalmamıştır (%78,9). Bu durum kadın girişimcileri iş hayatına atılmasında anne/baba ve eşlerin maddi ve manevi açıdan önemini destekleyici niteliktedir. Kadın girişimcilerin büyük çoğunluğu işlerini kurarken anne ve babasından (%50) ve eşinden (%43,3) destek görmüştür. İşletmesini kurarken sorun yaşadığını belirten kadın girişimcinin karşılaştıkları sorunların önem derecesinin dağılımı ise tablo 5’de yer almaktadır.

Tablo 5’de yer alan bulgulara göre kadın girişimcilerin işlerini kurarken karşılaştıkları en önemli sorun sermaye teminidir ($\bar{X}=3,36$). Bürokratik işlemler ($\bar{X}=3,34$), yer temini ($\bar{X}=3,01$) ile bilgi ve tecrübe eksikliği ($\bar{X}=2,93$) yaşanan sorunlar arasında diğer önemli sorunlar olarak değerlendirilmektedir. Ailevi nedenler ($\bar{X}=1,88$) ise katılımcılar açısından en düşük etkiye sahip iş kurma aşamasındaki sorun olarak değerlendirilmektedir. Tablo 6’da ise kadın girişimcilerin faaliyet sürecine ilişkin bulgular yer almaktadır.

Tablo 4. Kadın Girişimcilerin İşletme Kurma Sürecine İlişkin Sorular

Sorular	n	%
İşyeri açmadan önceki sermayenizi kaynağı nedir?		
Kişisel ve ailevi tasarruflar	74	82,2
Akraba ve arkadaşlardan borç alma	5	5,6
Banka kredisi	10	11,1
Devlet Destekleri	1	1,1
Kendi işinizi kurup çalışmak için eşinizi ve/veya ailenizi ikna etmek zorunda kaldınız mı?		
Evet	19	21,1
Hayır	71	78,9
İş kurarken en çok desteği kimden gördünüz?		
Eşimden	39	43,3
Çocuklarımdan	2	2,2
Anne ve babamdan	45	50,0
Arkadaşlarımdan	4	4,4
Anne, baba ve/veya eşiniz arasında girişimci olan var mı?		
Evet	54	60

Hayır	36	40
İşinizi kurmadan önce girişimcilik konusunda eğitim aldınız mı?		
Evet	37	41,1
Hayır	53	58,9
İşinizi kurarken sorunlarla karşılaştınız mı?		
Evet	61	67,8
Hayır	29	32,2
Toplam	90	100,0

Tablo 5. Kadın Girişimcilerin İşlerini Kurarken Karşılaştıkları Sorunların Önem Derecesinin Dağılımı

Maddeler	Art. Ort. (\bar{X})	S.S.
Ailevi nedenlerden dolayı sorun yaşadım	1,88	1,14
Bilgi eksikliği ve tecrübesizliğimden dolayı sorun yaşadım	2,93	1,27
Toplumun olumsuz bakışı önyargılı tutumlar nedeniyle sorun yaşadım	2,86	1,49
Sermaye temininde sorun yaşadım	3,36	1,46
Bürokratik işlemlerden dolayı sorun yaşadım	3,34	1,49
Yer temininde sorun yaşadım	3,01	1,48
Personel temininde sorun yaşadım	2,78	1,43
Yaşadığım sorunların kadın olmamdan dolayı kaynaklandığını düşünüyorum	2,52	1,33

Tablo 6'da yer alan bulgulara göre; kadın girişimcilerin % 36,3'ü faaliyetlerini Giresun'da yürütmenin bir dezavantaj olduğunu düşünmektedir. Giresun ilinde faaliyetlerini sürdürmeyi kendileri için dezavantaj olarak gören 33 kadın girişimcinin büyük bir çoğunluğu ise bu dezavantajın pazarın özellikleri (%36,4) ve toplumun değer yargılarından (%33,3) kaynaklandığını ifade etmektedir. Bu kapsamda Giresun'da kadınların girişimcilik faaliyetlerini yürütülebilmesi için uygun ortamın olduğu söylenebilir. Kadın girişimciler arasında herhangi bir sivil toplum kuruluşuna üye olanların oranı ise %18'dir. Girişimciliğin başta ekonomik özgürlüklerini kazanmalarını sağlaması sebebiyle katılımcıların % 98,9'u girişimci olmayı diğer

kadınlara tavsiye ettiği söylenebilir. Araştırmaya katılan kadın girişimcilerin %48,9'u kamu kurumlarından finansal destek almadıklarını belirtmiştir. Katılımcıların %34,4'ü ise kamu kurumları arasında en fazla KOSGEB'den destek almıştır. Ancak kadın girişimcilerin %90'ı devletin verdiği finansal destekleri yeterli görmediğini ifade etmiştir. Araştırmaya katılan kadın girişimciler arasında faaliyetlerini yürütürken sorun yaşayanların oranı %91,1'dir. Faaliyetlerinin yürütürken sorun yaşayan kadın girişimcilerin sorunlarının önem derecesinin dağılımı Tablo 7'de yer almaktadır.

Tablo 6. Kadın Girişimcilerin Faaliyetlerine İlişkin Sorular

Sorular	n	%
Girişimcilik faaliyetlerinizi Giresun ilinde yapıyor olmanızın dezavantaj olduğunu düşünüyor musunuz?	33	36,7
Evet	57	63,3
Hayır		
Bu dezavantajların neler olduğunu düşünüyorsunuz?		
İş çevresinde erkek çalışanların çoğunlukta olması	2	6,1
Pazarın özellikleri	12	36,4
Toplumun değer yargıları	11	33,3
Toplumda yaygın kadın rollerinin yarattığı baskı	2	6,1
Uygun eleman ve materyal temininde yaşanan zorluklar	5	15,2
Diğer	1	3
İşletmenizde finansal konularda hangi kurumdan destek aldınız?		
KOSGEB	31	34,4
İŞKUR	8	8,9
Meslek odaları	3	3,3
Diğer kurumlar	4	4,4
Destek almadım	44	48,9

Devletin vermiş olduğu finansal destekler sizce yeterli midir?		
Evet	9	10
Hayır	81	90
Kadınlarla ilgili herhangi bir sivil toplum örgütüne üye misiniz?		
Evet	17	18,9
Hayır	73	81,1
Girişimci olmayı başka kadınlara da tavsiye eder misiniz?		
Evet	89	98,9
Hayır	1	1,1
İşinizi yürütürken sorunlarla karşılaşıyor musunuz?		
Evet	82	91,1
Hayır	8	8,9
Toplam	90	100,0

Tablo 7’de yer alan bulgulara göre kadın girişimcilerin faaliyetlerini yürütürken karşılaştıkları en önemli sorun bürokratik işlemlerdir ($\bar{X} = 3,24$). Uygun krediye ulaşamamak ($\bar{X} = 2,97$) ve borç ödemeleri ($\bar{X} = 2,89$) ile deneyimsizlik ($\bar{X} = 2,48$) yaşanan sorunlar arasında diğer önemli sorunlar olarak değerlendirilmektedir. Çalışmanın

amacına bağlı olarak kadınları girişimciliğe yönlendiren unsurlar ile karşılaştıkları sorunların katılımcıların demografik özelliklerine göre incelenmesine yönelik kurulan hipotezler ve hipotezlere ilişkin gerçekleştirilen Mann Whitney-U testi sonuçları ise Tablo 8’de özetlenmektedir.

Tablo 7. Kadın Girişimcilerin Faaliyetlerini Yürütürken Karşılaştıkları Sorunların Önem Derecesinin Dağılımı

Maddeler	Art. Ort. (\bar{X})	S.S.
Deneyimsizliğimden dolayı sorun yaşıyorum	2,48	1,35
Ailevi nedenlerden dolayı sorun yaşıyorum	1,90	1,13
Tedarikçi ilişkilerinde sorun yaşıyorum	2,28	1,23
Müşteri ilişkilerinde sorun yaşıyorum	2,40	1,18
Borç ödemeleri nedeniyle sorun yaşıyorum	2,89	1,37
Uygun krediye ulaşamamaktan dolayı sorun yaşıyorum	2,97	1,57
Bürokratik işlemlerden dolayı sorun yaşıyorum	3,24	1,41
Çalışanların üzerinde otorite kurmakta sorun yaşıyorum	2,30	1,29
Pazardaki erkek hâkimiyetinden dolayı sorun yaşıyorum	2,26	1,27
Yaşadığım sorunların kadın olmamdan dolayı kaynaklandığını düşünüyorum	2,47	1,31

Tablo 8. Hipotezlere İlişkin Mann Whitney-U Testi Sonuçları

Hipotezler	Değişken	N	Ortalama	Standart Sapma	P	Kabul /Red
H₁ Kadın girişimcilerin kendi işlerini kurmayı tercih etmelerinin sebeplerinden biri olan “ailenin ihtiyaçlarını karşılamak” düşüncesi ile medeni durumları arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.	Bekar	26	2,92	1,16	0,008	Kabul
	Evli	64	3,62	1,36		
H₂ Kadın girişimcilerin işletmelerini kurarken karşılaştıkları sorunlardan biri olan “ailevi nedenler” ile medeni durumları arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.	Bekar	11	1,27	0,46	0,048	Kabul
	Evli	50	2,02	1,20		
H₃ Kadın girişimcilerin kendi işlerini kurmayı tercih etmelerinin sebeplerinden biri olan “ailenin ihtiyaçlarını karşılamak” düşüncesi ile yaşları arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.	Yaş < 30	19	2,89	1,10	0,019	Kabul
	Yaş ≥ 30	71	3,56	1,37		
H₄ Kadın girişimcilerin işletmelerinin kurarken karşılaştıkları sorunlardan biri olan “ailevi nedenler” ile yaşları arasında	Yaş < 30	10	1,20	0,42	0,025	Kabul

anlamli bir iliŒi bulunmaktadir	YaŒ ≥ 30	51	2,01	1,19		
H₅ Kadın giriŒimcilerin iŒletmelerini kurarken karŒılaŒtıkları sorunlardan biri olan “sermaye temini” ile yaŒları arasında anlamli bir iliŒi bulunmaktadir.	YaŒ < 30	10	2,30	1,41	0,015	Kabul
	YaŒ ≥ 30	51	3,56	1,38		
H₆ Kadın giriŒimcilerin kendi iŒlerini kurmayı tercih etmelerinin sebeplerinden biri olan “mesleklerini yapmak” dūŒüncesi ile eēitim dūzeyleri arasında anlamli bir iliŒi bulunmaktadir	Lisans altı	22	3,63	1,32	0,030	Kabul
	Lisans ve üzeri	68	4,13	1,41		
H₇ Kadın giriŒimcilerin kendi iŒlerini kurmayı tercih etmelerinin sebeplerinden biri olan “iŒ bulamamak” dūŒüncesi ile eēitim dūzeyleri arasında anlamli bir iliŒi bulunmaktadir.	Lisans altı	22	2,72	1,51	0,020	Kabul
	Lisans ve üzeri	68	1,95	1,36		
H₈ Kadın giriŒimcilerin faaliyetlerini yürütürken karŒılaŒtıkları sorunlardan biri olan “borç ödemeleri” ile gelir dūzeyleri arasında anlamli dūzeyde bir iliŒi bulunmaktadir.	Gelir dūzeyi < 7500	43	3,34	1,34	0,002	Kabul
	Gelir Dūzeyi ≥ 7500	39	2,38	1,24		

Tablo 8’de kadınları giriŒimciliēe yönlendiren unsurlar ve giriŒimcilik sürecinde karŒılaŒtıkları önemli sorunların katılımcıların demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediēine iliŒkin yapılan analizlerin sonuçları yer almaktadır. Analiz sonuçlarına göre; kadın giriŒimcilerin medeni durumları ile kendi iŒlerini kurmayı tercih etmelerinin sebeplerinden biri olarak “aile ihtiyaçlarını karŒılamak” dūŒüncesi ve iŒletmelerini kurarken karŒılaŒtıkları başlıca sorunlardan “ailevi nedenler” arasında anlamli bir farklılık bulunmaktadir. Buna göre evlilerin bekarlara göre kendi iŒlerini kurma sürecinde aile ihtiyaçlarını karŒılama dūŒüncesini daha çok benimsedikleri, iŒletmesini kurarken ailevi nedenlerden sorun yaŒayan giriŒimcilerin yine daha çok evliler arasında yer aldığı görülmektedir.

Kadın giriŒimcilerin yaŒı ile kendi iŒlerini kurmayı tercih etmelerinin sebeplerinden biri olarak “aile ihtiyaçlarını karŒılamak” dūŒüncesi ile iŒletmelerini kurarken karŒılaŒtıkları başlıca sorunlardan “ailevi nedenler” ve “sermaye temini” arasında anlamli bir farklılık bulunmaktadir. Buna göre 30 yaŒ ve üstündeki kadın giriŒimcilerin kendi iŒlerini kurma sürecinde aile ihtiyaçlarını karŒılama dūŒüncesini daha çok benimsedikleri, iŒletmesini kurarken ailevi nedenler ve sermaye temininden dolayı sorun yaŒayanların yine daha çok 30 yaŒ ve üstü kadın giriŒimciler arasında yer aldığı görülmektedir.

Kadın giriŒimcilerin eēitim dūzeyi ile kendi iŒlerini kurmayı tercih etmelerinin sebeplerinden biri olarak “mesleklerini yapmak” ve “iŒ bulamamak” arasında anlamli bir farklılık bulunmaktadir. Buna göre lisans ve üzeri eēitim dūzeyine sahip kadınlar kendi iŒlerini kurma sürecinde mesleklerini yapma dūŒüncesini daha çok benimsemekte iken lisans altı eēitim seviyesine sahip olanların ise iŒ bulamadıkları için giriŒimciliēe yönelindikleri söylenebilir.

Kadın giriŒimcilerin gelir dūzeyi ile faaliyetleri yürütürken borç ödemelerinden dolayı sorun yaŒamaları arasında anlamli bir farklılık bulunmaktadir. Bu kapsamda gelir dūzeyi 7500 TL altında olan kadın giriŒimcilerin borç ödemelerinden dolayı daha çok sorun yaŒadıkları

görülmektedir.

7. Sonuç ve Öneriler

Günümüzde kadınlar giriŒimcilik alanında aktif rol üstlenmekte ve önemli bir ekonomik büyüme kaynaēı olarak görülmektedir. Kadın giriŒimcilerin istihdam yaratma ve toplumun refahını iyileŒtirmedeki rolüne rağmen erkek giriŒimcilere kıyasla daha fazla engellerle karŒılaŒmaları giriŒimcilikte daha düşük katılım oranlarına sahip olmalarına yol açmaktadır. Kadınların ekonomik faaliyetlerini artırmak için gerekli alt yapıyı oluŒturmak devletin görevi olmakla birlikte özel sektörün de katılımı gerekmektedir. Ayrıca kadın giriŒimciliēinin geliŒtirilmesine yönelik kapsamlı ve etkili bir destek mekanizması uygulanması önem arz etmektedir.

Kadın giriŒimcilerin profillerinin belirlenmesi ve karŒılaŒtıkları sorunların ortaya konulması amacıyla Giresun ilinde gerçekteŒtirilen bu çalışmada örneklem grubunun aēirlikli olarak evli, ortalama yaŒlarının 39 ve genel olarak lisans dūzeyinde eēitime sahip oldukları söylenebilir. Giresun ilinde kadınların giriŒimci olmalarında etkili faktörler arasında “ekonomik baēımsızlıklarını kazanmak”, “bilgi, beceri ve deneyimlerini deēerlendirmek”, “mesleklerini yapmak ve “kendi iŒinin patronu olmak” yer almaktadır. Kadınları giriŒimciliēe yönelten bu sebeplerin temelinde ekonomik anlamda daha iyi koŒullara sahip olma ve toplumda geleneksel rollerinin dışında söz sahibi olma dūŒüncesinin yattığını söylemek mümkündür. Kadın giriŒimciler başarılı olmaları için gereken giriŒimcilik özellikleri arasında sırasıyla “kolay ve iyi iletiŒim kurmak”, “özverili ve çalışkan bir yapıya sahip olmak” ile “kendine güven ve cesarete sahip olmayı” daha fazla tercih etmiştir. Kadın giriŒimcilerin %32’si iŒletmelerini kurarken herhangi bir sorunla karŒılaŒmadıklarını belirtmiştir. İŒletmelerini kurarken sorun yaŒayan kadın giriŒimcilerin ise en fazla “sermaye temini” ve “bürokratik iŒlemler” konusunda sorun yaŒadıkları sonucuna ulaŒılmıştır. AraŒtırmaya katılan kadın giriŒimciler aēirlikli olarak (%91,1) faaliyetlerini yürütürken sorunlar yaŒamaktadır. Bu süreçte kadın giriŒimcilerin öncelikli olarak “bürokratik iŒlemler” ,

“uygun krediye ulaşmamak” ve “borç ödemeleri” konusunda faaliyetlerini yürütürken sorun yaşadıkları tespit edilmiştir. Dolayısıyla Giresun’da kadın girişimcilerin işletmelerini kurma ve faaliyetlerini yürütme aşamasında en fazla bürokratik işlemlerde sorun yaşadıkları söylenebilir.

Kadınları girişimciliğe yönlendiren unsurlar ve karşılaştıkları sorunların demografik değişkenlere göre değişiklik gösterme durumunun incelenmesi amacıyla geliştirilen hipotezlerin değerlendirilmesinin sonucunda; 30 yaşın üstündeki evli kadın girişimcilerin işletme kurarken yaşadıkları sorunlar arasında ailevi nedenlerin yer aldığı ve kendi işlerini kurarken daha çok aile ihtiyaçlarını karşılamak üzere girişimciliğe yöneldikleri tespit edilmiştir. Ayrıca lisans ve üzeri eğitim düzeyine sahip olan kadın girişimcilerin kendi mesleklerini yapmak, diğer eğitim düzeylerine sahip olanların ise iş bulamadıkları için girişimciliğe yöneldikleri sonucuna ulaşılmıştır. 30 yaşın üstündeki kadın girişimcilerin gençlere göre daha çok işletmelerini kurarken sermaye temini, faaliyetlerini yürütürken ise uygun krediye ulaşmamak konusunda sorun yaşadıkları tespit edilmiştir. 7500 TL altında gelir elde eden kadın girişimcilerin ise faaliyetlerini yürütürken borç ödemelerinde sorun yaşadıkları sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen bulguların genel olarak konuya ilişkin literatür ile (Yetim; 2002, Şahin; 2009, Arıkan; 2016, Aşkın ve Barış; 2016, Erol ve Çiçek; 2016, Özyılmaz ; 2016, Tok vd.; 2016, Tahtalı; 2018, Torun; 2019) uyumlu olduğu görülmektedir. Dolayısıyla Türkiye’de kadın girişimciliğinin mevcut durumunun birçok farklı bölgede benzer özellikler taşıdığı söylenebilir.

Kadın girişimciliğinin geliştirilebilmesi amacıyla kadınları girişimciliğe teşvik eden politikalar daha etkin yürütülmelidir. Bu kapsamda çalışmadan elde edilen sonuçlar da dikkate alındığında devletin sağlamış olduğu finansal desteklerin limitlerinin artırılması, vergilendirilme süreçlerinde pozitif ayrımcılık sağlanması, özellikle iş kurma süreçlerinde kadın girişimcilere faizsiz kredi sağlanması gibi kadın girişimcilerin finansman kaynaklarına erişimlerini kolaylaştıracak uygulamaların hayata geçirilmesinin kadın girişimciliğinin geliştirilmesi açısından faydalı olacağı düşünülmektedir. Bunun yanında kadın girişimcilerin ürettiği ürünlerin pazarlanması, ihracatın teşvik edilmesi ve iş bağlantılarının sağlanması amacıyla danışmanlık merkezleri oluşturulmasının da kadın girişimciliğinin geliştirilmesi açısından faydalı olacağı söylenebilir. Ayrıca kadınların aile ve iş yaşantısında özellikle çocuk bakımında sorunlar yaşamaları nedeniyle devletin çocuk bakımına yönelik sunmuş olduğu imkânların artırılmasının da kadınların girişimci olarak işlerine daha rahat odaklanabilmelerine önemli katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

Aidis, R., & Weeks, J. (2016). Mapping The Gendered Ecosystem: *The Evolution of Measurement Tools for*

Comparative High-Impact Female Entrepreneur Development, 1-27.

Akyol, C. (2017). Girişimci Kadınların Bölge Kalkınmasına Katkıları; Artvin Örneği. *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 9 (Kadın Özel Sayısı), 443-464.

Aksay, B. (2019). Türkiye’de Kadın Girişimciliğinin Son 10 Yılı: Alanyazın Taraması ve Öneriler. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (35), 35-51.

Arıkan, C. (2016). Kadın Girişimcilikte Başarı ve Başarıyı Etkileyen Faktörler: Bursa Örneği, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(3), 138-156.

Aşkın, E. Ö., & Barış, S. (2016). Kadın İstihdamında Sosyal Sermayenin Etkisi: Tokat İlinde Kadın Girişimciler Üzerine Bir İnceleme, *Business & Economics Research Journal*, 7(2).

Audretsch D. B. (2003). *Entrepreneurship: A Survey Of The Literature*. European Communities, Belgium.

Banda, J. (2018). Personal Characteristics Of Successful Women Entrepreneurs In Mexico: A Conceptual Exploratory Study. *Small Business Institute Journal*, 14(1), 19-29.

Bekh, O. (2014). Training and Support for Women’s Entrepreneurship. ETF Working Paper, European Training Foundation.

Berger, E.S.C., & Kuckertz A. (2016). Female Entrepreneurship In Startup Ecosystems Worldwide. *Journal of Business Research*, 69, 5163-5168.

Birley, S. (1989). Female Entrepreneurs: Are They Really Different? *Journal of Small Business Management*, 27, 32-37.

Bowen, D. D., & Hisrich, R.D. (1986). The Female Entrepreneur: A Career Development Perspective. *Academy of Management Review*, 11, 393-407.

Bozkurt, Ö.Ç., Kalkan A., Koyuncu O. ve Alparslan A.M. (2012). Türkiye’de Girişimciliğinin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde Nitel Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15,229-247.

Brush, C. G. (1992). Research On Women Business Owners: Past Trends, A New Perspective And Future Directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 5-30.

Brush, C.G., & Cooper S.Y. (2012). Female Entrepreneurship And Economic Development: An International Perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24:1-2, 1-6.

Brush, C. G., De Bruin, A., & Welter, F. (2009). A Gender-Aware Framework For Women’s Entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1, 8-24.

- Byrne, J., Fattoum, S., & Diaz Garcia, M.C. (2019). Role Models And Women Entrepreneurs: Entrepreneurial Superwoman Has Her Say. *Journal of Small Business Management*, 57(1): 154–184.
- Çakır, A., & Arşit, D. (2021). Kadın Girişimcilerin İşlerini Kurarken Karşılaştıkları Sorunların Demografik Faktörler Bağlamında İncelenmesi, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(40), 421-438.
- Çelik, G. M. (2018). *Kadın Girişimcilerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri-TR71 Düzey 2. Bölgesi Üzerine Bir Uygulama*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Diyarbakır: Dicle Üniversitesi.
- Coughlin, J. H., & Thomas, A. R. (2002). *The Rise Of Women Entrepreneurs: People, Processes, And Global Trends*. London: Greenwood Publishing Group
- De Bruin, A., Brush, C. G., & Welter, F. (2007). Advancing A Framework For Coherent Research On Women's Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31, 323–339.
- Demir, Ö., & Sezgin, E.E. (2020). Kadın Girişimciliği ve Karşılaştıkları Sorunlar: Elazığ, Türkiye'den Yerel Bir Bulgu. İnönü Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi, 9(1), 236-254.
- Díez-Martín, F., Blanco-González, A., & Prado-Román, C. (2016). Explaining Nation-Wide Differences In Entrepreneurial Activity: A Legitimacy Perspective. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12, 1079-1102.
- Durukan, L. (2021). Türkiye'de Kadın Girişimcilerin Desteklenmesinde KOSGEB'in Rolü. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 7(1), 17-37.
- Erol, Y., & Çiçek, A. (2020). Kadın Girişimcilerin İş Kurma Süreçlerinde Karşılaştığı Sorunlar ve Demografik Faktörlerle İlişkisi: Orta Anadolu Örneği. *International Journal of Entrepreneurship and Management Inquiries*, 4(1), 72-94.
- European Institute For Gender Equality (EIGE) (2015). *Promoting Women's Economic Independence And Entrepreneurship-Good Practices*, Luxembourg: Publications Office Of the European Union.
- Filizöz, B. & Yaraş, D. (2020). Kadın Girişimci Profiline Belirlenmesine Yönelik TR72 Bölgesinde Bir Araştırma. *Girişimcilik İnovasyon ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 4(8), 179-196.
- Foss, L., Henry, C., Ahl, H., & Mikalsen, G. H. (2019). Women's Entrepreneurship Policy Research: A 30-Year Review Of The Evidence. *Small Business Economics*, 53:409–429.
- Global Entrepreneurship Monitor (2021). *Women's Entrepreneurship 2020/21: Thriving Through Crisis*, London.
- Goyal, P., & Yadav V. (2014). To Be or Not To Be A Woman Entrepreneur In A Developing Country?. *Psychosociological Issues in Human Resource Management*, 2(2), 68–78.
- Gökçil, T. (2019). *Girişimcilik ve Kadın Girişimciliği İş Yaşam Dengesinde Engel ve Fırsat Analizi: Konya İli Örneği*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Konya: KTO Karatay Üniversitesi.
- Gundry, L. K., Ben-Yoseph, M., & Posig, M. (2002). Contemporary Perspectives on Women's Entrepreneurship: A Review And Strategic Recommendations. *Journal of Enterprising Culture*, 10, 67–86.
- Gül M. & Gül, G. (2018). Balıkesir İlinde Kadın Girişimci Profili ve Sorunları: Yiyecek Sektörü Üzerine Bir Uygulama. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (56), 82-96.
- Güleç, S. (2011). *Kadın Girişimciliği-Karaman Örneği*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karaman: Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi.
- Halaç S., D. & Meşe G. (2021). Toplumsal Cinsiyet Bakış Açısından Türkiye'de Kadın Girişimciliğinin Durumu. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (68), 255-270.
- Henry, C., Foss, L., & Ahl, H. (2015). Gender and Entrepreneurship Research: A Review of Methodological Approaches. *International Small Business Journal*, 34(3), 217-241.
- Hisrich, R.D., & Ozturk, S.A. (1999). Women Entrepreneurs in a Developing Economy. *Journal of Management Development*, 18(2): 114–124.
- International Finance Corporation (2011). *Strengthening Access to Finance For Women Owned SME's In Developing Countries*. Washington.
- Kalaycı, Ş. (2006). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayın.
- Kalim, A. (2019). Women Entrepreneurship: Turning Challenges Into Opportunities. *Proceedings of 2nd International Conference on Business Management, Innovative Educational Solutions*, 1-23.
- Keskin, S. (2014). Türkiye'de Kadın Girişimcilerin Durumu. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 9(1), 71-94.
- Kırçıçek, Ö. B. ve Aytar, O. (2021). Kadın Girişimciliği: Motivasyon Faktörleri Üzerine Bir Araştırma. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12 (24), 516-523.
- Kobeissi, N. (2010). Gender Factors and Female Entrepreneurship: International Evidence and Policy Implications. *Journal of International Entrepreneurship*, 8: 1-35.

- Kritikos, A. S. (2014). Entrepreneurs And Their Impact on Jobs And Economic Growth. *IZA World of Labor*, 8, 1-10.
- Lotti, F. (2006). Entrepreneurship: Is There A Gender Gap? 1-25, https://www.researchgate.net/publication/228725164_Entrepreneurship_is_there_a_Gender_Gap (18.09.2020).
- McGowan P., Redeker C.L., Cooper S.Y., & Greenan K. (2012). Female Entrepreneurship and The Management Of Business And Domestic Roles: Motivations, Expectations And Realities. *Entrepreneurship and Regional Development*, 24:1-2, 53-72.
- Meyer, N., & De Jongh, J. (2018). The Importance of Entrepreneurship As A Contributing Factor To Economic Growth And Development: The Case Of Selected European Countries. *Journal of Economics and Behavioral Studies*, 10(4), 287-299.
- Minniti, M. ve Naudé, W. (2010). What Do We Know About The Patterns and Determinants of Female Entrepreneurship Across Countries?. *The European Journal of Development Research*, 22, 277-293.
- Mirchandani, K. (1999). Feminist Insight On Gendered Work: New Directions In Research On Women And Entrepreneurship. *Gender, Work and Organization*, 6, 224-235.
- Morkoç, H., Karabulut, E., Aktaşoğlu, C., & Arslan, R. (2021). Koronavirüs (Covid-19) Pandemi Sürecinin Bartın İlindeki Kadın Girişimciler Üzerine Etkileri. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 451-466.
- Nayır, D.Z. (2008). İşi ve Ailesi Arasındaki Kadın: Tekstil ve Bilgi İşlem Girişimcilerinin Rol Çatışmasına Getirdikleri Çözüm Stratejileri. *Ege Akademik Bakış*, 8 (2), 631-650.
- Newbold, P. (1995). *Statistics for Business and Economics*. PrenticeHall, New Jersey.
- OECD (2004). *Women's Entrepreneurship: Issues and Policies*. OECD Publications, Paris.
- Olarewaju T., & Fernando J. (2020). Gender Inequality and Female Entrepreneurship In Developing Countries., In: Leal Filho W., Azul A., Brandli L., Lange Salvia A., Wall T. (eds) *Decent Work and Economic Growth. Encyclopedia of the UN Sustainable Development Goals*. Cham: Springer International Publishing 1-9.
- Özyılmaz, A.M. (2016). *Türkiye'de Kadın Girişimciliği ve Girişimci Kadınların Karşılaştıkları Sorunlar Üzerine Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Nevşehir: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi.
- Piacentini, M. (2013). *Women Entrepreneurs In The OECD: Key Evidence And Policy Challenges*. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No 147, OECD Publishing,
- Poggesi, S., Mari, M., & De Vita, L. (2016). What's New In Female Entrepreneurship Research? Answers From The Literature. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12, 735-764.
- Ramadani, V., Gerguri, S., Dana, L. P., & Tasaminova, T. (2013). Women entrepreneurs in the Republic of Macedonia: Waiting For Directions. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 19(1), 95-121.
- Roy, S., & Manna, S. (2014). Women In Entrepreneurship: Issues Of Motivation and Choice of Business. *Journal of Entrepreneurship and Management*, 3(2), 1-8.
- Şahin, E. (2009). Kadın Girişimcilik ve Konya İlinde Kadın Girişimcilik Profili Üzerine Bir Uygulama. *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 9(17), 287 - 309.
- Sarfraz, L., Faghih, N., & Majd, A.A. (2014). The Relationship Between Women Entrepreneurship And Gender Equality. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 4(6), 1-11.
- Sencer M. (1989). *Toplum Bilimlerinde Yöntem*. Beta Basım, İstanbul.
- Şenel, K., & Genç, K. Y. (2021). Examining Profile of Entrepreneurs Benefit From KOSGEB New Entrepreneur Support In TRA2 Region. *Asya Studies*, 5(18), 347-358.
- Soysal, A. (2010). Türkiye'de Kadın Girişimciler: Engeller ve Fırsatlar Bağlamında Bir Değerlendirme. *Ankara Üniversitesi S.B.F Dergisi*, 65(1), 83-114.
- Sullivan, D. M., & Meek W. R. (2012). Gender And Entrepreneurship: A Review And Process Model. *Journal of Managerial Psychology*, 27, 428-458.
- Tahtalı, F.A. (2018). *Türkiye'de Kadın Girişimciliği ve Malatya Kentsel Alanda Kadın Girişimciler Üzerine Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Malatya: İnönü Üniversitesi.
- T.C. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı (2018). *Kadının Güçlenmesi Strateji Belgesi ve Eylem Planı (2018-2023)*. (Erişim: 22.10.2022), <https://www.aile.gov.tr/ksgm/ulusal-eylem-planlari/kadinin-guclenmesi-strateji-belgesi-ve-eylem-plan-2018-2023/>
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2019). *On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023)*. (Erişim: 22.10.2022), https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2022/07/On_Birinci_Kalkinma_Plan-2019-2023.pdf
- T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (2017). *2014-2023 Ulusal İstihdam Stratejisi*. (Erişim: 22.10.2022), http://www.sp.gov.tr/tr/temel-belge/s/156/Ulusal+Istihdam+Stratejisi+_2014-2023_+ve+Eylem+Planlari+_2017-2019

- Tok, N., Tunalıoğlu, R., Çobanoğlu, F., & Türker, E. (2016, Mayıs 25-27). Kadın Girişimcilerin Bazı Sosyo-Ekonomik Karakteristiklerinin Belirlenmesi. XII. Ulusal Tarım Ekonomi Kongresi.
- Torun, H. (2019). *Toplumsal Cinsiyet Bağlamında Kadın Girişimcilere Dönük Tutumların Sosyolojik Olarak İncelenmesi* (Samsun İli Örneği), Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sivas: Sivas Cumhuriyet Üniversitesi.
- Turan, N., & Hepkul, A. (2016). Girişimciliğin Motivasyonel Faktörlerinin Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Mikro İşletmelerde Bir Saha Araştırması. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19/36(1), 663-685.
- TÜSİAD (2002). Türkiye’de Girişimcilik. Yayın No: TÜSİAD-T/2002-12/340, Ankara. (Erişim: 22.10.2022), <https://tusiad.org/tr/yayinlar/raporlar/item/1880-turkiyede-girisimcilik>
- Uluköy, M., & Bayraktaroğlu, S. (2014). A Field Research About Oppression Incurred of Woman Entrepreneurs in Patriarchal Societies. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 24, 356-369.
- United Nations Department of Economic and Social Affairs Statistics Division (2018). Technical Report on Measuring Entrepreneurship: Lessons Learned from the EDGE Project, United Nations, New York.
- Ummah S., & Gunapalan S. (2013). Push and Pull Motivation Factors For Women Entrepreneurship. *The International Journal for Economics and Business Management*, 3(1)83-90.
- Uzun, H., & Çakmak Ö. (2020). Düünden Bugüne İş Dünyasında Kadın Girişimciliği; Malatya Örneği. *Euroasia Journal of Social Sciences & Humanities*, 7(4),11-26.
- Ürper, Y. (2013). Girişimcilik, T.C. Anadolu Üniversitesi, Yayını No: 3002, Eskişehir.
- Yeniçeri, Ö. ve İnce, M. (2005). *Bilgi Yönetim Stratejileri ve Girişimcilik*, İstanbul: IQ Kültür Sanat Yayıncılık.
- Yetim, N. (2002). Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler: Mersin Örneği. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 2(1), 79-92.

Extended Summary

Purpose

The main purpose of this study is to determine the entrepreneurial profiles of women. Determining the problems faced by women entrepreneurs during the establishment of the business and while carrying out their activities is the other purpose of the study. As a result of the research, it is aimed to evaluate the entrepreneurship levels of women in Giresun and to make suggestions for the solution of the problems faced by women in the entrepreneurship process, and thus to contribute to women taking a more active role in the society by turning to entrepreneurship.

Literature Review

Although the subject of entrepreneurship has been in the literature for many years, research on women's entrepreneurship is limited. There are entrepreneurial characteristics of women and various factors that lead them to start a business (Sahin; 2009, Ulukoy and Bayraktaroglu; 2014, Arıkan; 2016, Askın and Barış, 2016, Turan and Hepkul, 2016, Gokcil, 2019). In order for women entrepreneurs to be successful, it is necessary to identify the problems encountered and take the necessary precautions. Women face various problems in the entrepreneurship process (Yetim; 2002, Soysal; 2010, Gülec; 2011, Goyal and Yadav; 2014, Ozyılmaz; 2016, Akyol; 2017, Celik; 2018, Tahtalı; 2018, Demir and Sezgin; 2020, Cakır and Arslı; 2021). The findings obtained as a result of the research are generally related to the literature on the subject (Yetim; 2002, Şahin; 2009, Arıkan; 2016, Aşkın and Barış; 2016, Erol and Çiçek; 2016, Özyılmaz; 2016, Tok et al.; 2016, Tahtalı; 2018, Torun; 2019) seems to be compatible. Therefore, it can be said that the current situation of women entrepreneurship in Turkey has similar characteristics in many different regions.

Methodology

The universe of the research consists of a total of 370 women entrepreneurs in Giresun. Choosing the sample size of $n=90$ means that the findings will be results with 95% confidence level. The questionnaire form, which was used as a data collection tool, was sent to women entrepreneurs via e-mail. The Alpha coefficient was determined as 0.943. Eight hypotheses have been established in order to examine the factors that lead women to entrepreneurship and the changes in the problems they encounter according to demographic variables. The Mann Whitney-U test, which is used in two-group comparison, was used in the evaluation of the hypotheses. Ethics Committee Decision dated 03.02.2021 and numbered 07/19 was

obtained from Giresun University.

Findings

In this study, it can be said that the sample group is predominantly married, has an average age of 39 and generally has a bachelor's degree. Among the effective factors for women to become entrepreneurs are "gaining their economic independence", "evaluating their knowledge, skills and experience", "doing their profession and being the boss of their own business" in Giresun. In addition, the problems faced by women entrepreneurs both when establishing their businesses and while carrying out their activities are the most problematic in bureaucratic procedures.

As a result of the evaluation of the hypotheses; It has been determined that married women entrepreneurs over the age of 30 have problems mostly due to family reasons when starting a business and they turn to entrepreneurship to meet their family needs while starting their own business. In addition, it was concluded that women entrepreneurs with bachelors degree and higher education level tend to do their own profession, and those with other education levels tend to entrepreneurship because they cannot find a job. Also, It has been determined that women entrepreneurs over the age of 30 have more problems than young people in obtaining capital when establishing their businesses and not reaching the appropriate credit while carrying out their activities. It has been concluded that women entrepreneurs who earn less than 7500 TL have problems in debt payments while carrying out their activities. It has been concluded that women entrepreneurs who earn less than 7500 TL have problems in debt payments while carrying out their activities.

In order to develop women's entrepreneurship, policies should be carried out more effectively. In this context it is thought that practices that will facilitate the access of financial resources will be beneficial in terms of developing women's entrepreneurship (such as increasing the limits of the financial support provided by the state, positive discrimination in taxation processes, interest-free loans to women entrepreneurs during business establishment processes.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Yeşil Örgütsel Davranış: Tekstil Sektöründen Bir Örnek

Green Organizational Behavior: An Example From the Textile Industry

Burcu Yiğit^{a, *}

^a Dr., Bağımsız Araştırmacı, Türkiye,
ORCID: 0000-0002-2071-0099

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 2 Eylül 2022

Düzeltilme tarihi: 13 Eylül 2022

Kabul tarihi: 19 Eylül 2022

Anahtar Kelimeler:

Yeşil Örgütsel Davranış

Yeşil Davranış

Çevreci Davranış

Çevreye Duyarlı Davranış

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Sep 2, 2022

Received in revised form: Sep 19, 2022

Accepted: Sep 19, 2022

Keywords:

Green Organizational Behavior

Green Behavior

Pro-Environmental Behavior

Environmental Behavior

ÖZ

Kurumların çevre dostu olmaları, çevreye duyarlı davranmalarına yeşil örgütsel davranış denilmektedir. Bireylerde olduğu gibi, kurumların da çevreye duyarlı davranmaları önemlidir. Eldeki kaynakların en verimli biçimde kullanılması, su ve enerjiden tasarruf edilmesi, atıkların azaltılması, geri dönüşüme özen gösterilmesi gibi davranışlar yeşil davranışa örnektir. Bu çalışmada, yeşil davranışa örnek teşkil edebilecek "Circle of Life" markası incelenmiş, markanın çevreye duyarlı davranışları ele alınmıştır. Markadaki yetkili kişiden bilgi ve gerekli izin alınmış olup, bu doğrultuda çalışma yeşil davranış örneği olarak gerçekleştirilmiştir. Firmanın çevreye önem verdiği ve çevreye duyarlı davranışları benimsediği görülmüştür.

ABSTRACT

When institutions think the environment and behave sensitive to the environment, it is called green organizational behavior. Like individuals, it is also important for institutions to behave sensitively to the environment. Using resources efficiently, saving water, energy, reducing waste, paying attention to recycling are all examples of green behavior. In this study, it was examined Circle of Life brand, and the brand's environmentally sensitive behaviors were discussed. Information and necessary permission were obtained from the authorized person in the brand, and the study was carried out in this direction. It was seen that the company is sensitive to the environment and also adopts green organizational behavior.

1. Giriş

Küresel ısınma, hava kirliliği, kalabalık şehir yaşantısı, su ve diğer kaynakların kıt olması gibi pek çok unsur çevresel sürdürülebilirlik için tehdit oluşturmaktadır. Ne yazık ki bu tür davranışlarda biz insanların da büyük payı vardır. Buna ek olarak bir de COVID-19 pandemi sürecinin eklenmesi ile sürdürülebilir olmak adına çevresel faaliyetler iyice önem kazanmıştır.

Global olarak çevresel farkındalık ve çevreye duyarlılığın

artış göstermesi ile birlikte, çevreye yönelik çalışmalar son yıllarda giderek artmıştır (Srivastavana vd., 2020: 901). Çevresel sürdürülebilirlik, 21. yüzyılda popüler olan kavramlardan biridir. Çevreye duyarlı davranış da, kurumsal çevresel sürdürülebilirliğin bir parçası olarak karşımıza çıkmaktadır (Norton vd., 2015: 103). Kurumsal çevresel sürdürülebilirlik kavramı, kurumun hali hazırdaki ihtiyaçlarını karşılarken sonradan gelen nesilleri de göz önünde bulundurmasıdır (Wiernik vd., 2016: 1). Çevresel sürdürülebilirliğe yönelik çalışmalar ve çevre

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: brcygt@hotmail.com

farkındalığının artması ile birlikte, kişilere ek olarak kurumlar da çevreye daha duyarlı hale gelmiş, dönüşmek durumunda kalmıştır. Kurumlar faaliyetlerine devam ederken çevreyi de düşünmek ve göz önünde bulundurmamak durumundadır. Eldeki kıt kaynakları en verimli şekilde kullanmak, gelecek nesillere de aktarımını sağlamak giderek önem kazanmaktadır. Bütün bunları yaparken de çevreyi ve doğayı korumak, kurumlarda israfın önlemek çok önemlidir. Bir başka deyişle, israfın önüne geçerek, ihtiyaç kadar üretim yapılmalıdır. Günün koşullarında daha güzel ve yaşanabilir bir yaşam için çevreye özen göstermek işletmeler için bir seçim değil, bir zorunluluk haline gelmiştir. Bu noktada, yeşil davranış kavramı önem kazanmaktadır. İş yerinde çevre yanlısı davranışlar sergilenmesine yeşil davranışlar olarak ifade edilmektedir. İlgili literatür tarandığında, konuya ilişkin çalışmalar özellikle yerli yazında çok fazla bulunmamaktadır. Buradan hareketle bu çalışmada, yeşil davranışa örnek teşkil edebilecek "Circle of Life" markası incelenmiş, markanın çevreye duyarlı davranışları ele alınmıştır. Markadaki yetkililerden gerekli izinler alınmış, bu doğrultuda çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın bundan sonraki bölümünde yeşil örgütsel davranış konusuna değinilecek, ardından çevreye duyarlı davranış sergileyen firma anlatılacaktır.

2. Yeşil Örgütsel Davranış

İklim değişikliği, çevresel bozulma, toplumun endişesi, çevrenin korunma gereksinimi giderek artarak ilgi görmeye devam eden konulardır. Çevreye zararı olmayan ürünlerin üretimi, enerji tasarrufu, yeşil tüketim, geri dönüşüm, evdeki atıklara özen göstermek gibi konular yeşil davranışın alanıdır (Li vd., 2019: 6087).

COVID-19 pandemisi ile birlikte, yeşil iş uygulamaları, girişimler ve profesyoneller tarafından daha da çok benimsenen bir durum haline gelmiştir. Bunda en önemli sebep, yeni halk sağlığı düzenlemeleriyle birlikte işin sürekliliğini sağlamak, başarısızlığı önlemek olmuştur (Makhloufi vd., 2021: 179). Önceden de çevreye duyarlı davranmak adına yapılan çalışmalar önemli iken, pandemi dönemi ile birlikte daha fazla önem kazanmıştır. Şişe, pil, kağıt vb. geri dönüşüm atıklarını ayrıştırmak, enerji ve su tasarrufu, çevre dostu ofis kültürünü benimseme, iş yerine ek olarak çalışanları evlerinde ve arabalarında da enerji tasarrufuna yönlendirme çevreye duyarlı davranışa yönelik olarak yapılan çalışmalardır (Kumar, 2020: 2). Yeşil bir iş ortamı çalışanların verimliliklerini artırmakta ve gerek psikolojik gerekse fiziksel fayda sağlamaktadır (Makhloufi vd., 2021: 180).

Öte yandan, uzun yıllardır çöp atma, kirletme, geri dönüşüm, koruma, çevreye yönelik kamu idarelerine başvuruda bulunma, kamu kaynaklarının korunması gibi hususlar örgütsel davranış alanındaki önemli konular olmakla birlikte, iş ortamında çok az konuşulan ve çaba harcanan konular olmuştur (Ones ve Dilchert, 2012: 90). Bu da, kurumlarda yeşil davranış kavramının yerleşmesini geciktirmiştir.

Yeşil davranış, kurumda çevresel sürdürülebilirlik ve çevresel sürdürülebilirliğe katkıda bulunan çevre yanlısı davranışlardır (Zhang vd., 2019: 4). Kişilerin bireysel olarak ekosisteme katkıda bulunmak adına sergiledikleri davranışlardır (Makhloufi vd., 2021: 183). Çevreye duyarlı ya da çevre yanlısı davranış, çevreye olabildiğince az zarar veren, hatta çevre için fayda sağlayan davranışlardır (Steg ve Vlek, 2009: 309). Yeşil (çevreci) davranış, çevre yanlısı davranışın spesifik bir türü olarak tanımlanmaktadır. Yeşil (çevreci) davranış; su, kaynakların verimli kullanımı, atıkların azaltılması, enerji tasarrufu ve geri dönüşümde olduğu gibi çevreyi korumaktır (Chaudhary, 2019: 2). Yeşil davranışların yansımaları ise; atık azaltma, maliyet tasarrufu, çalışanların rekabet avantajı ve çevreye fayda şeklinde görülebilir (Norton vd., 2017: 1). Bir başka tanıma göre ise, kurumdaki kaynakların rasyonel kullanımı, geri dönüşüm, çevresel girişimlere katılım gibi çevre dostu davranışların tamamını kapsar (Bulinska-Stangrecka ve Bagienska, 2021: 2). Konuya ilişkin tanımların temelinde, kurumların çevreye duyarlı davranışlar göstermeleri bulunmaktadır.

Steg ve Vlek (2009)'e göre çevreci davranışlar bireysel bir davranıştır (Steg ve Vlek, 2009: 309). Kurumdaki liderlerin özellikleri ve davranışları, astların davranışlarını da etkilemektedir (Wang vd., 2018: 1). Her ne kadar çevreye duyarlı davranışlar bireysel davranış olsa da, kişilerin kurumda birbirini etkilediği ve bu yönde de liderlerin davranışlarının da kişiler üzerinde etkisinin olduğu bilinmektedir.

Yeşil davranışlar zorunlu ve gönüllü olarak ikiye ayrılmaktadır. Zorunlu olan görev tanımında olan, kurumsal politikalarda da yer verilen, kurumda sergilenmesi gereken davranışları kapsar. Gönüllü olan ise, isteğe bağlı kişinin kendi inisiyatifi ile gerçekleştirdiği davranışlardır (Norton vd., 2015: 105; Zhang vd., 2019: 5). İster zorunlu, isterse gönüllü çevreci davranış olsun, her ikisi de örgütün gelişmesine katkı sağlar ve olumlu örgütsel sonuçlara sebep olur. Zorunlu olan çevreci davranışta örneğin toksik, tehlikeli, atık maddelerin düzenlenmesine ilişkin devlet düzenlemeleri ve kurumun çalışanlardan beklentileri yer alır. İsteğe bağlı davranışlarda ise, ofisteki gereksiz ışıkları kapatmak, kullanım dışında olan bilgisayarı kapalı tutmak gibi davranışları içerir (Dumont vd., 2016: 1338).

Kim vd. (2014)'ne göre çevreci yeşil davranışlar resmi olarak kurumların belirlediği politikalarından ziyade gönüllü, isteğe bağlı davranışlar, yapıp yapılmadığında ödül/ceza sistemi olmayan davranışlardır. Bir tür prososyal veya örgütsel vatandaşlık davranışı türüdür (Kim vd., 2014). Gönüllü olması bakımından örgütsel vatandaşlık davranışına benzetilmektedir (Tian vd., 2019: 3; Zhang vd., 2019: 5). Yeşil davranışlar literatürde bazı çalışmalarda hem görev tanımında olan, hem de isteğe bağlı olan davranışlar olarak ele alınırken; öte yandan bazı çalışmalarda ise, sadece gönüllü olarak vurgulandığını görmekteyiz (Yiğit, 2017; Francoeur vd., 2021: 20). Gönüllülük esasına dayanması

bakımından bazı çalışmalarda örgütsel vatandaşlık davranışıyla bağdaştırıldığı görülmüştür.

Pek çok kişi çevresel davranışları 3R (Reduce (azalt), Reuse (yeniden kullan), Recycle (geri dönüştür)) olarak düşünülse de, iş yerinde sadece bunlar olmadığından dolayı buna yönelik 5 farklı kategori belirlemiştir. Bunlar; (1) sürdürülebilir çalışmak (working sustainability), (2) zarar vermektan kaçınmak (avoiding harm), (3) korumak (conserving), (4) diğer kişileri etkilemek (influencing others), (5) inisiyatif almak (taking initiative) (Ones ve Dilchert, 2012: 90). Bu kategorileri daha detaylandırarak olursak;

(1) Sürdürülebilir Çalışmak: İş yapış biçimlerinin değiştirilmesi, alternatiflerin seçilmesi, sürdürülebilir ürün ve süreçleri benimsemek, sürdürülebilirliğe yönelik inovasyona yönelmektir.

(2) Zarar Vermektan Kaçınmak: Kirliliği önleme, çevresel etkileri izleme, ekosistemleri güçlendirmektir.

(3) Korumak: Kullanımı azaltma, yeniden kullanma, geri dönüşüme önem vermektir.

(4) Diğer Kişileri Etkilemek: Kurumdaki diğer kişileri etkilemek ve desteklemek, sürdürülebilirlik ile ilgili eğitmek, bilgi sahibi olmalarını sağlamaktır.

(5) İnişiyatif Almak: Çevresel çıkarları ön plana almak, kurumda program ve politikaları başlatmaktır (Ones ve Dilchert, 2012: 92).

Kurumda çevreci davranışlara örnek verecek olursak, yeniden kullanılabilir, geri dönüştürülebilir ürünlere doğru yönelmek, araba kullanımını azaltmak, mağazalarda plastik poşet kullanımını azaltmak yeşil davranış örnekleridir (Steg ve Vlek, 2009: 309). Ofisten çıkarken ışıkları kapatmak (enerjiden tasarruf etmek), fiziksel toplantı yerine çevrim içi toplantı tercih etmek (kaynakları verimli kullanmak), çıktı almak yerine belgeleri elektronik ortamda düzenlemek (israftan kaçınmak), taslak olan şeyleri müsvedde kağıda yazdırmak (geri dönüşüme katkı), su sızıntılarını dikkate almak, kontrol etmek (sudan tasarruf etmek) çevreye duyarlı davranış örnekleridir (Norton vd., 2017: 3). Ofiste kullanılan ışıkları kapatmak, kağıda tek yön yerine çift yönlü çıktı almak, yeniden kullanıma uygun plastik ürünler kullanmak, biyodizel oluşturmak, kutuları, şişeler, kağıt, karton vb. geri dönüşüme önem vermek, yeniden kullanılabilir ekipman ve kutu sarf malzemeleri satın almak, üretimde doğal malzemeler ve çevre dostu kimyasallar kullanmak, çevre düşmanı yerine çevreyi düşünen ürünler tasarlamak, geliştirmek, fiziksel toplantılar yerine online (çevrim içi) toplantıları tercih etmek, çevrim içi işbirlikleri yapmak, şirkete hibrit araba almak, kanalizasyon kirliliğini önlemek, kimyasal işlemeye yönelik eğitim/danışmanlık hizmeti almak, çalışanları araba paylaşımına yönlendirmek, aşırı sıcak bir çalışma ortamı yerine normal ısıda bir ofis ortamında çalışmak, enerji kullanımını aza indirmek, gereksiz klima kullanımından kaçınmaktır (Ones ve Dilchert, 2012: 94-95). Bunlara ek olarak, çalışanın

arkadaşlarını çevreye duyarlı davranmaya yönlendirmesi de yeşil davranışa bir örnektir (Tian vd., 2019: 3). Yine bir muhasebecinin raporları çıktı almak yerine elektronik ortamda düzenlemesi yeşil davranıştır. Yine bir çalışanın diğer çalışma arkadaşını masasından ayrılmadan önce bilgisayarını ve ofis ışıklarını kapatması için uyarması da yeşil davranışa örnektir (Sabbir ve Taufique, 2021: 2). İlgili literatür incelendiğinde, farklı çalışmalarda benzer şekilde örneklendiği görülmüştür. Verilen örneklere bakıldığında ise, çalışanın inisiyatifinde olan pek çok durum görmekteyiz.

Özetle, ofiste kullanılmayan ışıklar, bilgisayar, klima ve suyun kapalı tutulması; pil, kağıt, karton bardak vb. atıkların ayrıştırılması; çevre dostu malzemelerin kullanılması; ihtiyaç kadar kullanmak, olabildiğince israf etmektan kaçınmak, geri dönüşümü desteklemek yeşil davranış örnekleridir.

Kurumlar günümüzde çevresel sürdürülebilirlik adına büyük engellerle karşı karşıyadırlar (Dilchert ve Ones, 2012: 506). Rekabet avantajı sağlamaya yönelik kurumlar sosyal, çevresel, ekonomik boyutları dikkate alarak stratejilerini oluşturmalıdırlar (Chaudhary, 2019: 1). Kurumların güçlü yeşil politikalarının olması, hem satışlarını artırmaya, hem de marka bilinirliğini artırmaya fayda sağlamaktadır (Dumont vd., 2016: 1). Çevreye karşı sorumluluğun yanı sıra, gerek rekabet avantajı sağlamak, gerekse marka bilinirliği ve satışları artırma gibi alanlarda işletmeler çevresel faaliyetlere özen göstermelidir.

Yeşil uygulamalar işletmelere hem maliyet hem de atık tasarrufu sağlamaktadır (Makhloufi vd., 2021: 183). Ekolojik olarak yeşil, güvenli olabilmek için çalışanlar yeşil uygulamalara teşvik edilmeli ve bu yönde cesaretlendirilmelidir. Küresel salgın sonrasında bunun önemi daha da artmıştır (Makhloufi vd., 2021: 184). Yeşil uygulamaların merkezinde çalışanlar yer almaktadır (Bulinska-Stangrecka ve Bagienska, 2021: 2; Ercantan ve Eyüpoğlu, 2022: 1). Yaşadığımız dünyaya fayda sağlamak, çevre dostu olmak adına kurumlar çalışanların yeşil uygulamaların merkezinde olduğu bilinci ile hareket etmelidir.

3. Circle Of Life Firması Örneği

3.1. Marka Hakkında Genel Bilgi

Circle of Life (COFL) markası Pandemi sürecinde insan eli doğanın üzerinden çekildiğinde doğanın kendini iyileştirebilme yeteneğini gözlemledikten sonra kurulan bir markadır. Türkçesi yaşam döngüsü anlamına geliyor. Marka ile ilgili olarak görüşülen yetkili kuruluş sürecindeki durumu “Derinden hissettik ki artık insanlığın tekrar dünyamızı yaralamamak, onu eskisi gibi incitmemek adına çalışacak yollar araması gerekiyordu. Kendimize ne yapabiliriz diye sordüğümüzda; büyük firmaların ihtiyaçlarından/ihtiyaçlarımızdan fazlasını üreterek yaptıkları doğa kıyımının karşısında duran, az ve ihtiyaca yönelik, kaliteli, uzun ömürlü kahraman bir marka, bir Donkişot olmalı diye düşündük” şeklinde ifade etmiştir.

COFL markası COVID-19 pandemisi sürecinde dünya için hissedilen sorumluluktan doğmuştur.

Markanın adının COFL olmasını firmada görüşülen yetkili şöyle açıklamıştır: “Üretimimizi yaparken büyük markaların imalatları için harcanan hammaddelerin kalanlarını değerlendirerek, tekstil üretiminden çıkan fazlalıkların atık olması yerine hayatın içine tekrar girip yaşama devam etmesini hayal ettik. İsmimizi de bu nedenle yaşam döngüsü anlamına gelen “Circle Of Life” olarak seçtik”. Şimdilerde firma, sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarına ana firmaları olan TYH Tekstil A.Ş. bünyesinde devam etmektedir. Yeni yatırımları ile birlikte gelecekte kendi kendine yetebilen bir üretici olmayı hedefliyorlar. Atık ve emisyon azaltma, enerji, su ve kaynak verimliliği, geri kazanım, gürültü ve görüntü kirliliğinin önlenmesi, çevre dostu malzeme kullanımı alanlarında çalışanların ve çevre yaşantısında çevre duyarlılığı ve yaşam kalitesini arttırmak firmanın çevre politikalarıdır.

3.2. Çevreye Duyarlılığın Firma Kültürüne Yayılması

Her yıl çevre ve sürdürülebilirlik konularında ekip arkadaşlarına çeşitli eğitimler veriyorlar. Pandemi öncesinde “Vizyon Toplantıları” adı altında ekip arkadaşlarına o sene içerisinde yapılan çalışmalar, bakış açıları ve gelecek yıl firmayı bekleyen çalışmalar hakkında bilgi verme amaçlı workshoplar düzenlemişlerdir. Pandemi döneminde bu programlarını, eğitimlerini ve paylaşımlarını online olarak yapmaya gayret göstermişlerdir. 2021 senesinde ise, “Digital Transformation” başlığı altında yöneticiler ile sık sık online olarak bir araya gelerek Yönetim Kurulu Başkanları ile paylaşımlarda bulunmuşlardır. Firma çevresel sürdürülebilirlik hedeflerine yönelik çalışanlarına eğitim vererek, kurumun kültürüne yaymıştır. Eğitim ve toplantılarla da faaliyetlerini desteklemişlerdir. İşe yeni başlayan çalışanlarına oryantasyon programları uyguluyorlar, her yıl çalışanlarına çevre eğitimleri vermişlerdir. Çalışan workshoplarında çalışan önerilerini dikkate alıyorlar. Çevreye duyarlı olmayı bir kültür haline getirmişlerdir.

3.3. Firmanın Ek Uygulama ve Projeleri

Ayrıca sosyal sürdürülebilirlik alanında pek çok uygulama ve projesi bulunan firmanın projelerinden bazıları kendi ifadeleri ile şöyle özetlenebilir: “Kadının güçlenmesi prensiplerinin (WEPs) 2016 yılından beri imzacısıyız. Kadınlarımızın iş hayatına katılımını destekliyoruz. Yaklaşık olarak %75 kadın ekip arkadaşımız bulunuyor. Buna ek olarak üst yönetimde görev alan kadın yöneticilerimizin oranı ise %44. Fabrikamız bulunduğu yerel yönetimlerle iş birliği içerisinde çalışmalar yürütüyoruz. Dezavantajlı bireyler için eşit istihdam fırsatları, lise ve üniversite öğrencileri ile birlikte pek çok eğitim ve destek programları, TYH Gönüllü Koşu Takımımızın destek verdiği maraton koşuları gibi pek çok çalışma yürütüyoruz. Örneğin bir fabrikamızda lise öğrencilerine ayrılmış derslikler bulunuyor. Mezuniyet

projeleri için öğrencilerin defilelerini destek veriyoruz. Anlaşmalı olduğumuz okullardan mezun olan genç arkadaşlarımıza iş garantisi veriyoruz. Buna ek olarak dijitalleşme son dönemlerde önem verdiğimiz konular arasında yer alıyor. Her iki AR-GE Merkezimizde pek çok proje yürütüyoruz. Projelerimizin tamamında sürdürülebilirlik ve dijitalleşme ele alıyoruz.

2021 yılında yeşil mutabakat kapsamında sürdürülebilirlik stratejimizi yeniden ele alarak etki alanlarımızı tespit ettik. Her bir etki alanımız hakkında 2030 yılı hedeflerimizi ve projelerimizi belirledik. Bu sene ise yeni çalışmalar ile aksiyona gelmeyi planlıyoruz”.

3.4. Firmanın Çevreye Duyarlı Politikaları ve Davranışları

Firmanın kurumsal uygulamaları ve stratejik planı doğrultusunda çevreye duyarlı politikaları ve davranışları şu şekilde belirlenmiştir:

- Her üründen az sayıda, bilinçli bir kitleye hitap edecek şekilde, doğa dostu bir yaklaşımla üretim yapmaktadırlar.
- Etik üretim koşullarında, kalan atık kumaşları değerlendirmektedirler.
- Enerji tasarrufu sağlamak amacıyla aydınlatmalarda LED kullanmaktadırlar.
- Üretimde enerji tasarruflu dikiş makineleri kullanıyorlar. Böylelikle, geleneksel makinelere kıyasla daha az elektrik tüketmektedirler.
- Yine enerji tasarrufuna yönelik olarak ısıtma ve soğutmada tasarruflu sistemler kullanmaktadırlar.
- Su tasarrufu için yağmur suyu toplama sistemleri, gri su kullanımı ve ürün yıkamada su tasarrufu sağlayan ozon yıkama prosesi ile tasarruflu reçeteler kullanmaktadırlar.
- Güneş enerjisi santralleri ile 2020 yılından bugüne yaklaşık olarak toplam ihtiyaçlarının %15'ini karşılamaktadırlar.
- Çevresel farkındalığı arttırmaya yönelik kurum içi eğitimler düzenlemektedirler.
- Geri dönüştürülmüş hammadde kullanımlarını giderek arttırmaktadırlar. Buna yönelik, müşterilerini de bilinçlendirmektedirler.
- AR-GE projeleri ile verimlilik konularında çalışmalar yapmakta, bu sayede fireleri azalmaktadırlar.
- Üretimde dijital dönüşüm ile anlık takibi tüm fabrikalarda yaygınlaştırmakta, sıfır atık anlayışı ile çevreye duyarlı üretimi önemsemektedirler.

- Bulut sistemler ve teknolojinin yardımı sayesinde dijitalleşme ile kâğıt kullanımını minimuma indirmeye çalışmaktadırlar.
- Gerek üretimde gerekse ofis alanlarında atıkları ayrıştırmakta ve lisanslı kuruluşlar yardımı ile geri dönüştürmektedirler.
- Fabrika çatılarına konumlandıkları güneş enerjisi panelleri ile kendi enerjilerini üretmektedirler.

4. Sonuç ve Öneriler

Çalışanların yeşil davranışlara yönelmeleri çevresel sorumluluğu başarmak için etkili bir araçtır (Ercantan ve Eyüpoğlu, 2022: 3). Her ne kadar yeşil davranışlar gönüllülük esasına dayalı olarak görülse de, kurumlar için çevre dostu davranışlar sergilenmesi bir seçim değil, zorunluluk ve gerekliliktir. Kurumlar faaliyetlerine devam edebilmek, ayakta kalabilmek, sürdürülebilir olmak adına yeşil davranışlara yönelmelidir.

Çevresel sürdürülebilirlik, çağımızın önemli kavramlarından biridir. Kurumlarda çevresel sürdürülebilirliğe yönelik bilgi ve uygulamaların artması ile birlikte bu gezegendeki yaşam kalitemiz de artacaktır (Dilchert ve Ones, 2012: 510). Kurumun çalışanlarını yönlendirmesi ve çalışanların çabalarıyla gerçekleşir. Çevreye yardımcı olan ve çevreyi destekleyici faaliyetlerde bulunan kurumlar gelecekte kazanan olacaktır. Kurumlar, çalışanları çevre dostu davranışlar göstermesi için desteklemelidir. Çalışanlar çevre dostu olmaları konusunda teşvik edilmelidir.

Doğa dostu yaklaşımı benimseyerek az sayıda üretim yapılması, atık kumaşların değerlendirilmesi, led aydınlatma ve enerji tasarruflu dikiş makineleri kullanımı ile enerji tasarrufu yapılması, yağmur suyu toplama sistemleri kullanılması, güneş enerjisi santralleri ile enerji üretimi yapılması, geri dönüşümlü hammadde kullanılması, kâğıt kullanımının minimum indirilmesi, ofisteki atıkların ayrıştırılması COFL firmasının çevreye yönelik gösterdiği davranışlardır.

İşletmeler faaliyetlerine devam ederken kaynakların nesilden nesile aktarımına yönelik çevreyi de göz önünde bulundurmamalıdır. Önümüzdeki yıllarda gerek ülkemizde gerekse dünyada çevreye duyarlı, çevreyi gözetken faaliyetlerin artması olasıdır. Bu çalışmada, COFL markası incelenmiş, markanın çevreye duyarlı davranışları ele alınmıştır. Çalışmanın ilgili alandaki çalışmalara katkı sunması ve/veya örnek olması beklenmektedir.

Kaynakça

Bulinska-Stangrecka, H., Bagienska, A. (2021). Culture-Based Green Workplace Practices as a Means of Conserving Energy and Other Natural Resources in The Manufacturing Sector. *Energies*, 14, 6305, 1-21.

Chaudhary, R: (2019). Green Human Resource Management and Employee Green Behavior: An Empirical Analysis. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27 (2), 1-12.

Dilchert, S., Ones, D.S. (2012). Environmental Sustainability in and of Organizations. *Industrial and Organizational Psychology*, 5 (4), 503-511.

Dumont, J., Shen, J., Deng, X. (2016). Effects of Green Human Resources Management Practices on Employee Workplace Green Behavior: The Role of Psychological Green Climate and Employee Green Values. *Human Resources Management*, 56 (4), 1-15.

Ercantan, Ö., Eyüpoğlu, Ş. (2022). How Do Green Human Resource Management Practices Encourage Employees To Engage in Green Behavior? Perceptions of University Students As Prospective Employees. *Sustainability*, 14, 1718, 1-21.

Francoeur, V., Paillé, P., Yuriev, A., Boiral, O. (2021). The Measurement of Green Workplace Behaviors: A Systematic Review. *Organization & Environment*, 34 (1), 18-42.

Kim, Kim, Y., Han, K., Jackson, S.E. & Ployhart, R.E. (2014). Multilevel Influences on Voluntary Workplace Green Behavior: Individual Differences, Leader Behavior, and Coworker Advocacy. *Rutgers University In Journal of Management*, 43 (5), 1335-1358.

Kumar, V. (2020). Organizational Sustainability and Green Business Practices-The Way Forward. *Materials Today Proceedings*, 1-4.

Li, X., Du, J., Long, H. (2019). Dynamic Analysis of International Green Behavior From The Perspective of The Mapping Knowledge Domain. *Environmental Science and Pollution Research*, 26, 6087-6098.

Makhloufi, L., Belaid, F., Zidane, K. (2021). A Proposition Relationship Between Green Workplace Environment and Employees Green Behavior on Organizations and Environmental Impacts. In Belaid, F., Creti, A. (Eds.), *Energy Transition, Climate Change, and COVID-19*, (pp. 179-191). Springer.

Manika, D., Wells, V.K., Gregory-Smith, D., Gentry, M. (2013). The Impact of Individual Attitudinal and Organisational Variables on Workplace Environmentally Behaviors. *Journal of Business Ethics*, 126, 663-684.

Norton, T.A., Parker, S.L., Zacher, H., Ashkanasy, N.M. (2015). Employee Green Behavior: A Theoretical Framework Multilevel Review, and Future Research Agenda. *Organizational & Environment*, 28 (1), 103-125.

Norton, T.A., Zacher, H., Parker, S.L., Ashkanasy, N.M. (2017). Bridging The Gap Between Green Behavioral Intentions and Employee Green Behaviors: The Role of

- Green Psychological Climate. *Journal of Organizational Behavior*, 38 (7), 1-21.
- Ones, D.S., Dilchert, S. (2012). Employee Green Behaviors. In S.E. Jackson, D.S. Ones, S. Dilchert (Eds.), *Managing Human Resources For Environmental Sustainability* (pp. 85-116). San Francisco, CA. Jossey-Bass/Wiley.
- Sabbir, M.M., Taufique, K.M.R. (2021). Sustainable Employee Green Behavior in The Workplace: Integrating Cognitive and Non-Cognitive Factors in Corporate Environmental Policy. *Business Strategy and The Environment*, 31 (1), 1-19.
- Steg, L., Vlek, C. (2009). Encouraging Pro-Environmental Behaviors: An Integrative Review and Research Agenda. *Journal of Environmental Psychology*, 29 (3), 309-317.
- Srivastavana, A.P., Mani, V., Yadav, M., Joshi, Y. (2020). Authentic Leadership Towards Sustainability in Higher Education-An Integrated Green Model. *International Journal of Manpower*, 41 (7), 901-923.
- Tian, H., Zhang, J., Li, J. (2019). The Relationship Between Pro-Environmental Attitude and Employee Green Behavior: The Role of Motivational States and Green Work Climate Perceptions. *Environmental Science and Pollution Research*, 27 (7): 1-12.
- Wang, X., Zhou, K., Liu, W. (2018). Value Congruence: A Study of Green Transformational Leadership and Employee Green Behavior. *Frontiers in Psychology*, 9 (1946), 1-8.
- Wiernik, B.M., Dilchert, S., Ones, D.S. (2016). Age and Employee Green Behaviors A Meta Analysis. *Frontiers in Psychology*, 7 (194), 1-15.
- Yiğit, B. (2017). Örgütsel Davranışta Yeni Bir Yaklaşım: Yeşil İşgören Davranışı. *Uluslararası Beşeri ve Sosyal Bilimler İnceleme Dergisi*, 1 (1), 67-70.
- Zhang, Y., Luo, Y., Zhang, X., Zhao, J. (2019). How Green Human Resource Management Can Promote Green Employee Behavior in China: A Technology Acceptance Model Perspective. *Sustainability*, 11 (5408) 1-19.

Extended Summary

In today's business world, organizations have to think the environment and also behave sensitive to the environment. It becomes really important to use the scarce resources in the most efficient way and to transfer them to future generations. While continuing their activities, it is very important to protect the environment and nature and to prevent waste in organizations.

Environmental sustainability is one of the important concepts in business life. With the increase of knowledge and also practices considering environmental sustainability in organizations, the quality of life of the planet also increases (Dilchert and Ones, 2012: 510). At this point, the concept of green behavior gains importance. Exhibiting pro-environmental behavior at work is called green behavior. In other words, if institutions think the environment and behave sensitive to the environment, it is called green organizational behavior. In order to make the world better and also to be environmentally friendly, both employees and also organizations should aware of the environment and green practices.

Green behaviors are divided in two categories as voluntary and involuntary. Involuntary green behaviors are behaviors that are mandatory and written in job description in the organization. These behaviors should be exhibit in the organization. On the other hand, voluntary green behaviors are behaviors that the employees behave sensitive to the environment with his/her own initiative (Norton et al., 2015: 105; Zhang et al., 2019: 5).

Green behaviors consist five categories. These are: (1) working sustainability (changing the way of business, choosing alternatives, adopting sustainable products and processes, and turning to innovation for sustainability); (2) avoiding harm (preventing pollution, monitoring environmental impacts, strengthening ecosystems); (3) conserving (to reduce use, reuse, and give importance to recycling), (4) influencing others (influencing and supporting other employees in the organization, educating them on sustainability, and giving knowledge), (5) taking initiative (firstly thinking the environment, initiating in the organization (Ones and Dilchert, 2012: 90-92).

Keeping the lights, computers, air conditioners and also water off in the office; separating wastes like batteries, papers, and cups etc.; giving importance to

the use of environmentally friendly materials; avoiding waste as much as possible; supporting recycling are examples of green behavior (Manika vd., 2013: 664). Like individuals, it is also important for institutions to behave sensitively to the environment. Using resources efficiently, saving water, energy, reducing waste, paying attention to recycling are all examples of green behavior.

When the relevant literature was examined, studies on the green behavior are relatively few, especially in the domestic literature. From this point of view, in this study, it was mentioned that the "Circle of Life" brand, which can be defined as an example for green behavior. Necessary permission was obtained from the company to use the brand name in the study.

Adopting a nature-friendly approach, making a small number of productions by adopting making use of waste fabrics, saving energy with the use of LED lighting, and energy-saving sewing machines, using rainwater collection systems, producing energy with solar power plants, using recycled raw materials, minimizing the use of paper, the separation of waste in the office are sensitive behaviors to the environment of COFL brand's. It was seen that the company is sensitive to the environment and also adopts green organizational behavior.

While organizations continue to their activities, they should consider the environment to transfer their resources from generation to generation. In today's business life, making care for the environment is not a choice for organizations, it is mandatory. Organizations that help and support the environment will be winners in the future. Also, employees should be encouraged to be environmentally friendly.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Kurumsal Yönetişimin Avrupa Bankalarının Finansal Performansına Etkileri

The Effects of Corporate Governance on The Financial Performance of European Banks

Burak Büyükoğlu^{a,*}

^a Öğr.Gör.Dr., Gaziantep Üniversitesi, Nizip Meslek Yüksekokulu, Dış Ticaret Bölümü, 27715, Gaziantep/Türkiye
ORCID: 0000-0002-1174-3112

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 22 Temmuz 2022

Düzeltilme tarihi: 15 Ağustos 2022

Kabul tarihi: 25 Ağustos 2022

Anahtar Kelimeler:

Kurumsal Yönetişim

Finansal Performans

Bankacılık Performansı

ARTICLE INFO

Article history:

Received: July 22, 2022

Received in revised form: Aug 15, 2022

Accepted: Aug 25, 2022

Keywords:

Corporate Governance

Financial Performance

Banking Performance

ÖZ

Çalışmanın amacı, Avrupa ülkelerinin kurumsal yönetim kalitelerinin bankacılık performansına etkisini araştırmaktır. Bu amaçla 25 Avrupa ülkesinde faaliyet gösteren bankaların verileri kullanılmıştır. Analiz dönemi olarak 2011 ile 2020 yılları arası 10 yıllık dönem incelenmiştir. Çalışmada bağımlı değişken olarak bankacılık performans göstergesini temsilen aktif karlılığı oranı (ROA) kullanılmıştır. Dünya Bankasının yayınladığı kurumsal yönetim endeksi (WGI) analizde bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Ayrıca literatürde sıklıkla kullanılan gayri safi yurt içi hasıla ve enflasyon' da kontrol değişkenleri olarak analize dahil edilmiştir. Analizde ülke sayısı ve kullanılan zaman serisi göz önünde bulundurularak Sistem Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (SGMM) tercih edilmiştir. Analizde elde edilen bulgulara göre 22 Avrupa ülkesinde, kurumsal yönetim kalitesi bankaların performansını olumlu yönde etkilemektedir.

ABSTRACT

The aim of the study is to investigate the effect of corporate governance quality of European countries on banking performance. For this purpose, the data of banks operating in 25 European countries were used. As the analysis period, the 10-year period between 2011 and 2020 was examined. In the study, the return on assets ratio (ROA) was used as the dependent variable representing the banking performance indicator. The corporate governance index (WGI) published by the World Bank was used as an independent variable in the analysis. In addition, gross domestic product and inflation, which are frequently used in the literature, were included in the analysis as control variables. Considering the number of countries and the time series used in the analysis, the System Generalized Moments Method (SGMM) was preferred. According to the findings obtained in the analysis, the quality of corporate governance positively affects the performance of banks in 22 European countries.

1. Giriş

Kurumsal yönetim ile kurumsal yönetim birbirine çok benzeyen, birbirlerinin yerine sıkça kullanılan iki kavramdır. Bu kullanım yanlış değildir. Yönetişim, Corporate Governance kavramının öz Türkçe halidir. Kurumsal yönetim, eskiden gelen ve hala geçerli olan yönetim bilimi anlayışını temsil eder. “-İş” eki alan kavramlar, çift yönlülük anlamını alır yani yönetim çok yönlüdür (Solino, 2022).

Kurumsal yönetim, OECD (Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Teşkilatı) tarafından, şirketleri yöneten yöneticiler, pay sahipleri ve hissedarlar arasındaki ilişkiler dizini olarak tanımlanmaktadır (OECD, 2004). TÜSİAD'ın (Türkiye Sanayici İş Adamları Derneği) yapmış olduğu bir diğer tanıma göre ise, kurumsal yönetim, insanların belirli bir amaca ulaşabilmeleri amacı ile oluşturmuş oldukları herhangi bir kurumun yönetiminin düzenlenmesidir (Tüsiad, 2002, 9).

Kurumsal yönetim veya kurumsal yönetim kavramı, özel

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: burakbuyukoglu@hotmail.com

kurumları kapsadığı ve etkilediği gibi, devletleri de farklı derecelerde etkilemektedir. Uluslararası ölçekli OECD ve Dünya Bankası gibi kurumlar, ilgili kurum ve devletler için kurumsallaşma ve kurumsal yönetim kriterleri ortaya koysa da dünyada, genel kabul gören ortak bir kurumsal yönetim uygulamasından bahsetmek biraz zordur. Bunun en temel nedeni ülkelerin sosyoekonomik yapılarının ve kültürlerinin birbirinden farklı olmasıdır. Bu anlamda birbirinden farklı kurumsal yönetim uygulamaları, çeşitli piyasalarda uygulamaya geçirilmiştir. Bu farklılıkların sebebi, ülkelerin ekonomik durumları, kurumsal yönetim ile ilgili yasal düzenlemeler, bankaların ve borsaların ekonomideki konumu ve firmaların sermaye yapıları gibi faktörlerdir (Çıtak, 2006). Bu faktörler ile farklılaşan kurumsal yönetim uygulamalarının belirli bir kısmı resmi kurumlar tarafından oluşturulmuşken diğer bir kısmı ise sivil toplum kuruluşları, mesleki örgütler ve derneklerin kurumsal yönetim ile ilgili yaptıkları çalışmalardır (Çatıkçaş, 2013).

Kurumsal yönetim ve sağladığı faydalara en çok ihtiyaç duyan bankaların da dahil olduğu şirketlerdir. Şirketlerde, şirkete yatırım yapanların güvenlerini arttırmayı hedefleyen karar alma konumundaki çıkar sahiplerinin (stakeholders) yönetim işlevlerine katılımlarının sağlanarak şirket faaliyetlerinde bilgilendirilmelerini benimseyen, adil, şeffaf, hesap verebilir ve sorumluluk sahibi bir yönetim anlayışının varlığı son derece önemlidir. Bu yönetim anlayışında belirtilen ilkeler evrensel olarak kabul edilmiş ilkeler olmakla beraber şirketlerin, rekabetçi, verimli ve etkin bir şekilde çalışmalarına da katkı sağlamaktadırlar. OECD tarafından benimsenmiş olan kurumsal yönetim ilkeleri; hissedar hakları, pay sahiplerine eşit davranılması, kurumsal yönetimde ortakların rolü, açıklık ve şeffaflık olarak ifade edilmektedir (Tbb, 2006:31-33). Kurumsal yönetim ilkeleri, genel olarak şu şekilde sıralanabilir (Zehnder, 2003:3);

Şeffaflık: Şirketlerin mali performanslarını gösteren verilerin ilgili tarafların bilgisine açık, doğru ve geçerli bilgiler olarak sunulmasının yanında şirketlerin kurumsal yönetimlerini, hissedarlık yapılarını ve faaliyetleri hakkındaki bilgilerin paylaşılmasıdır.

Hesap Verebilirlik: Şirket yönetimine ilişkin kural ve sorumlulukların açık şekilde tanımlanmasının yanında hissedar menfaatleri ve şirket yönetiminin yönetim kurulu tarafından gözetilmesi şeklinde ifade edilmektedir.

Sosyal Sorumluluk: Şirketlerin gerçekleştirdiği faaliyetlerin ve davranışların toplumsal etik değerlere ve mevzuata uygunluğunun sağlanması şeklinde ifade edilmektedir.

Adil Olma: Hiçbir ayırım gözetilmeksizin tüm hissedarların haklarının korunması ve bunun yanında tedarikçiler ile yapılan sözleşmelerin uygulanabilirliğinin sağlanması şeklinde ifade edilmektedir.

Hem ülke ekonomisindeki payı hem de finansal sistem içerisindeki önemi bakımından bankaların diğer şirketlerden ayrı tutulması gerekmektedir. Kurumsal yönetim bakımından daha önce de belirtildiği gibi ülkeden ülkeye ve

şirketten şirkete farklılıklar görülmektedir. Bankalarda ise kurumsal yönetim yapısına dair düzenlemeler Basel Bankacılık Komitesi tarafından açıklanan kural ve ilkeler esas alınmaktadır. Basel bankacılık komitesi, bankalarda kurumsal yönetimi tanımlarken “kuruluşların iş ve faaliyetlerin yönetim kurulu ve üst düzey yönetimlerinde idare edildikleri bir yapı” ifadesini kullanmıştır. Bankalarda kurumsal yönetim yapısı hissedarlar, çalışanlar, kreditorler ve mevduat sahipleri için oldukça önemlidir. Basel bankacılık komitesi, etkin bir kurumsal yönetim yapısının sorumluluğunun, öncelikle yönetim kurulunda ve üst düzey yönetimde olduğunu ifade etmektedir (BIS, 2015).

Bankaların ülke ekonomisindeki rolü dikkate alındığında, kurumsal yönetim uygulamalarının önemi daha da artmaktadır. Banka yöneticileri uygun kurumsal yönetim mekanizmalarının varlığında, sermayeyi verimli bir şekilde dağıtacak ve kendilerinin kredi vererek fon sağladığı firmaların kurumsal yönetim uygulamaları üzerinde daha etkili olacaktır. Bankalar kaynak aktarım sürecinde talep edebilecekleri norm ve standartlar aracılığıyla reel sektör şirketlerinde kurumsal yönetimin gelişimini hızlandırmaktadır (Saygılı, 2003:47).

Çalışmada özellikle kurumsal yönetim ile banka performansı arasındaki ilişki, Dünya Bankası tarafından yayınlanan dünya yönetim göstergeleri kapsamında ele alınmaktadır. İlk olarak Kaufmann ve Kraay (2007) tarafından tanımlanan WGI 30 farklı kuruluş tarafından sağlanan 33 veri kaynağından alınan çeşitli yönetim boyutlarını tanımlayan yüzlerce spesifik ve ayrıştırılmış bireysel değişkene dayanan toplam göstergelerdir. Veriler kamu sektörü, özel sektör ve sivil toplum örgütü ile vatandaşlar ve firmaların görüşlerinin de yer aldığı yönetim kalitesini yansıtmaktadır. 1996’dan itibaren 200’den fazla ülke için yönetimin 6 boyutunu rapor etmektedir. 200’den fazla ülke ve bölgede anket yolu ile elde edilen 6 farklı gösterge ile bir endeks oluşturulmuştur. Kaufmann’ın çalışmasında üç ana kriter altında 2’şer gösterge yer almaktadır (Kaufmann ve Kraay, 2007). Bu kriterler;

- Hükümetlerin seçimi, izlenmesi ve değişiminin süreci
- Hükümetlerin sağlam politikaları etkili bir şekilde formüle etme ve uygulama kapasitesi
- Vatandaşlar ve devletin, aralarındaki ekonomik ve sosyal etkileşimleri yöneten kurumlara yönelik saygısı

Bu kriterler altında her biri için 2’şer tane gösterge yer almaktadır bu göstergelerde sırası ile;

- İfade Özgürlüğü ve Hesap Verilebilirlik (Voice and Accountability)
- Baskı/Şiddet İçermeyen Siyasi İstikrar (Political Stability and Absence of Violence)
- Devletin Etkinliği (Government Effectiveness)
- Düzenleme Kalitesi (Regulatory Quality)

- Hukukun Üstünlüğü (Rule of Law)
- Yolsuzluklarla Mücadele (Control of Corruption)

WGI, esas olarak metodolojik gerekçelere dayanan geniş eleştiriler almıştır. Eleştirilerin geneli WGI'nın zaman içerisinde ve ülkeler arasında karşılaştırmalar için uygun olmadığı, şeffaflık eksikliği, örnek yanlılığının varlığı, kullanılan kaynaklar arasındaki hataların korelasyon olasılığıdır (GSDRC, 2010). Bu eleştirilere yanıt olarak Kaufmann ve Kraay (2007), diğerlerinin yanı sıra tüm yönetim göstergelerinin zayıf yönleri olduğunu ve yönetimi ölçmenin kolay olmadığını belirtmektedirler. Ek olarak Kaufmann vd. (2007), yönetimin ölçülmesinde doğal sınırlamalar olduğunu ve kullanılan verilerin çoğunun kamu malı olduğunu savunmaktadırlar. Son olarak Charron (2010), WGI'nın zayıf yönlerinin var olmasına rağmen altta yatan verilerin ağırlıklandırma ve toplama şemasındaki ayarlamalarda oldukça tutarlı ve oldukça sağlam olduğunu bulmuştur (Kaufmann vd., 2007).

Kaufmann'ın çalışmasında belirttiği 6 göstergenin birbirinden bağımsız olarak değerlendirilmemesi gerektiğini ifade etmektedir. Bu sebeple çalışmada 6 göstergenin ortalaması olan WGI endeksi bağımsız değişken olarak modele eklenmiştir.

Verilerine ulaşılabilen tüm ülkeler için yayımlanan WGI'da özellikle Avrupa ülkeleri gelişmiş ekonomileri ve kurumsal yönetime verdikleri önem bakımından ön plana çıkmaktadırlar. Avrupa ülkeleri ayrıca bankacılık sektöründe de önemli bir yere sahiptir. Bankacılık sektörünün gelişmişliği, düzenlemelere uyum ve denetim faktörlerinin sıkı olması Avrupa ülkelerinin örneklem ülkeleri olarak seçilmesinin bir diğer gerekçesidir. Dünya genelinde Çin, Amerika ve Japonya bankaları dışında en büyük bankalar (HSBC, BNP Paribas, Credit Agricole, Banko Santander, Societe Generale, Groupe BPCE, Deutsche Bank) Avrupa ülkelerinde yer almaktadır. Bu sebeple Avrupa ülkelerinde faaliyet gösteren bankaların performansları ile kurumsal yönetim faaliyetlerinin ilişkisi önem arz etmektedir.

Söz konusu motivasyondan hareketle çalışmada örneklem olarak Avrupa ülkeleri ele alınmıştır. Bu doğrultuda çalışmada 25 Avrupa ülkesinden toplam 146 bankanın verileri ile veri seti oluşturulmuştur. Çalışmanın dönemi 2011 ile 2020 yılları arasındadır. Çalışmada performans göstergesi olarak aktif karlılığı oranı (ROA) kullanılmış bağımsız değişken olarak da kurumsal yönetim kalitesini gösteren ve dünya bankası tarafından altı değişkenin ortalamasından elde edilen kurumsal yönetim endeksi (WGI) kullanılmıştır. Ayrıca kontrol değişkeni olarak ta literatürde bankalar ve performans çalışmalarında sıklıkla kullanılan gayri safi yurt içi hasıla ve enflasyon artış oranı kullanılmıştır.

2. Literatür Analizi

Literatür taramasına, öncelikle kurumsal yönetim ile ilgili çalışmalara ardından ise kurumsal yönetimin şirket

performansına etkilerini içeren yayınlara yer verilecektir. Son olarak da çalışma ile ilgili kurumsal yönetim ve banka performansı ile ilgili ulusal ve uluslararası çalışmaların özetlerine yer verilecektir.

Çoğu gelişmiş piyasa ekonomisi, şirketlere muazzam miktarda sermaye akışını ve karların finansman sağlayıcılara fiili olarak geri gönderilmesini garanti ederek kurumsal yönetim sorununu en azından makul ölçülerde çözmüşlerdir. Ancak bu, kurumsal yönetim sorununu tam anlamıyla çözdükleri veya kurumsal yönetim mekanizmalarının iyileştirilemeyeceği anlamına gelmemektedir (Shleifer, Vishny. 1997). Gelişmiş piyasa ekonomilerinde bile mevcut kurumsal yönetim mekanizmalarının ne kadar iyi ya da ne kadar kötü olduğu konusunda anlaşmazlıklar vardır. Örneğin, Easterbrook ve Fischel (1991) ve Romano (1993) Amerika Birleşik Devletleri kurumsal yönetim sistemi hakkında çok iyimser bir değerlendirme yaparken, Jensen (1989, 1993) bunun derinden kusurlu olduğuna inanmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri, Almanya, Japonya ve Birleşik Krallık, dünyadaki en iyi kurumsal yönetim sistemlerinden bazılarına sahiptir ve aralarındaki farklar, diğer ülkelerden farklılıklarına göre muhtemelen küçüktür. Barca (1995) ve Pagano, Panetta ve Zingales'e (1998) göre, İtalyan kurumsal yönetim mekanizmaları, firmalara dış sermaye akışını önemli ölçüde geciktirecek kadar gelişmemiştir. Bazı geçiş ekonomileri de dahil olmak üzere daha az gelişmiş ülkelerde, kurumsal yönetim mekanizmaları pratikte mevcut değildir. Rusya'da kurumsal yönetim mekanizmalarının zayıflığı, birçok özelleştirilmiş firmanın yöneticileri tarafından varlıkların önemli ölçüde sapıtılmasına ve firmalara fiilen dış sermaye arzının yokluğuna yol açmaktadır (Boycko, Shleifer ve Vishny (1995)).

Kurumsal yönetimin şirket performansları üzerine etkileri ile ilgili yapılan çalışmalarda genellikle kurumsal yönetimin performansı artırıcı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Karamustafa vd.; 2009, Ersoy vd.; 2011, Adeusi vd.; 2013, Acaravcı vd.; 2015, Wahyudin ve Solikhah; 2017, Vuran, Kömeçoğlu; 2019). Bu çalışmaların aksine kurumsal yönetimin şirket performansı üzerinde olumsuz etkisi olduğunu tespit eden çalışmalarda mevcuttur (Esendemirli ve Erdener Acar; 2016, Tükenmez vd.; 2017). Karayel ve Gök'ün 2019'da yaptıkları çalışmada uyguladıkları analizlerden elde ettikleri sonuçlara göre kurumsal yönetim uygulamaları ile finansal performans arasında bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kurumsal yönetimin şirket performansları üzerinde yukarıda da belirtildiği üzere genelde performansı ve karlılığı arttıran bir etkiye sahip olmasına rağmen literatürde etkisi olmadığı ya da negatif etkisi olduğunu belirten çalışmalarda mevcut olup bir fikir birliği sağlanamamıştır. Son yirmi yılda kurumsal yönetimin bankaların performans ve karlılıkları üzerindeki etkileri hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerdeki bilim insanları tarafından araştırılmıştır.

Bankacılık sektöründe de kurumsal yönetim

uygulamalarının bankaların performans ve karlılıklarına etkilerini inceleyen birçok çalışma mevcuttur. Çalışmaların geneli kurumsal yönetimi mülkiyet yapısı ve yönetim kurulu çeşitliliği kapsamında ele almış ve firma performansında da olduğu gibi kurumsal yönetim uygulamalarının banka performans ve karlılığını artırıcı bir etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir (Barako ve Tower; 2007, Okereke vd.; 2011, Adeusi, vd; 2013, Samson ve Tarila; 2014, Islam vd; 2015, Pašić vd; 2016). Bu çalışmaların yanı sıra firma performansının olumsuz etkilendiğini savunan çalışmada mevcuttur (Soba vd.; 2016).

Çalışma özellikle kurumsal yönetime verdikleri önem bakımından ön plana çıkan Avrupa ülkelerinden verilerine ulaşılabilen 22 ülke ve 146 banka ile geniş bir örneklem ile yapılmıştır. Banka performansı ve kurumsal yönetim ile ilgili yapılmış olan diğer çalışmalardan, hem Avrupa'nın genel sonuçlarını elde edilebilmesi bakımından hem de örneklem büyüklüğü bakımından diğer çalışmalardan ayrılmaktadır.

3. Metodoloji ve Uygulama

Çalışmada Avrupa ülkelerinde faaliyet gösteren mevduat bankalarının kurumsal yönetim kalitelerinin risk ve performanslarına etkileri incelenmiştir. Bu amaç ile kullanılan kurumsal yönetim değişkenleri ile kontrol değişkenlerinin tamamı Dünya Bankası veri bankasından, bankacılık değişkenleri ise Bankscope veri tabanından temin edilmiştir. Çalışmada 2011 ile 2020 yılları arasında 25 Avrupa ülkesinden eksiksiz verilerine ulaşılabilen 146 bankanın kurumsal yönetim endeksi ile performansları arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmada 2008 küresel krizinin etkilerinin nispeten azaldığı 2011 yılı zaman serisinin başlangıcı olarak tercih edilerek daha sağlıklı sonuçlara ulaşılması hedeflenmiştir. Aynı zamanda çalışmanın yapılması esnasında 2021 verileri daha yayınlanmamış olduğundan çalışmanın zaman kesiti 2011 ile 2022 yılları arasındaki yıllık veriler ile oluşturulmuştur. Çalışmada yer alan ülke ve banka sayıları Tablo-1'de ki gibidir.

Tablo 1. Ülke ve Banka Sayıları

Ülke	Banka Sayısı	Ülke	Banka Sayısı
Avusturya	6	Norveç	20
Belçika	2	Polonya	11
Bosna	14	Portekiz	2
Hersek			
Hırvatistan	4	İrlanda	2
Kıbrıs	3	Karadağ	6
Danimarka	6	Sırbistan	2
Finlandiya	2	Romanya	3
Fransa	10	İspanya	4
Almanya	3	İsveç	3
Yunanistan	4	İsviçre	6
İtalya	9	İngiltere	5
Makedonya	3	Türkiye	12
Malta	4		
Toplam 25 Ülke ve 146 Banka			

Çalışmada öncelikle değişkenlerin tanımlayıcı istatistiklerine yer verilmiş ardından ise korelasyonları hesaplanmıştır. Korelasyon tablosunda değişkenler arasında yüksek korelasyon çıkması durumunda değişkenler modelden çıkarılarak yeni model oluşturulacaktır.

Ekonometrik çalışmalarda bilindiği üzere, zaman kesitleri, yatay kesit verileri ve bu serilerin birleştirilmesi ile oluşturulan panel veri teknikleri bulunmaktadır. Panel veri analizi hem modeldeki değişkenlerin hem de zaman kesitinin bir araya getirildiği bir analiz türüdür (Gujarati, Bernier, ve Bernier, 2004:4). Panel veri analizi vasıtasıyla her bir birime ait yatay kesit gözlemleri belirli bir zaman aralığında bir arada toplanabilmektedir (Baltagi, 2008: 1). Herhangi bir döneme ait gözlem değerleri panel veri analizinin kesit boyutunu oluştururken analizde kullanılan değişkenlerin zaman içerisinde almış oldukları değerler ise panel veri analizinin zaman boyutunu oluşturmaktadır.

Panel veri analizinde hangi modelin tercih edileceğine karar vermek amacıyla belirleme testleri (specification tests) kullanılmış ve test sonuçlarına bağlı olarak panel veri analizinde Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi kullanılmıştır.

Bu çalışmada GMM kullanmanın birkaç nedeni vardır. Öncelikle, dinamik panel kullanmanın temel amacı, modelin bağımlı değişkenlerinin gecikmeli değerlerinin de modelin açıklayıcı değişkenleri arasında bulunmasıdır. Sabit ve rastgele etki modelleri ile yapılan tahminler ve ulaşılan tahmin ediciler, gecikmeli bağımlı değişkenin sabit etki ve rastgele etki modellerinde gecikmeli bağımlı değişkenlerin kullanılması durumunda hata terimiyle ilişkilendirildiği için tutarsızdır (Coşkun ve Kök, 2011; Béjaoui ve Bouzgarrou, 2014) İkincisi, modelde kullanılan finansal veriler zamana bağlı olarak oldukça dinamik etkiler gösterebilir. Ayrıca kullanılan veri setinde (T: 2011- 2020 arasında yıllık olarak) zaman büyüklüğü ülkelerin toplam sayısından (N: 25 ülke) daha azdır.

Tablo-2'de de görüldüğü üzere bankaların performansını ölçmek amacı ile aktif karlılığı oranı (ROA) bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Veri kısıtından ve performans göstergelerinden sadece aktif karlılık oranının verilerine ulaşılabilmesi nedeni ile çalışmada tek bir performans göstergesi kullanılmıştır. Bağımsız değişken olarak Dünya bankasının yayınladığı 6 adet kurumsal yönetim kriterinin ortalaması olan kurumsal yönetim endeksi (WGI) kullanılmıştır. Kurumsal yönetim kriterleri; İfade Özgürlüğü ve Hesap Verilebilirlik, Baskı/Şiddet İçermeyen Siyasi İstikrar, Devletin Etkinliği, Düzenleme Kalitesi, Hukukun Üstünlüğü ve Yolsuzluklarla Mücadele kriterleridir. Kriterler veri setine ayrı ayrı konulmamış, ortalaması olan kurumsal yönetim endeksi bağımsız değişken olarak modele eklenmiştir. Bunun öncelikli sebebi kriterlerin kendi aralarındaki korelasyonlarının çalışmanın yapıldığı dönem içerisinde yüksek olmasıdır. Çalışmada yer alan değişkenler ve Dünya yönetim endeksini oluşturan kriterler ile ilgili açıklayıcı bilgiler şu şekildedir.

Tablo 2. Değişkenler Tablosu

Değişkenler	Değişken Kısaltmaları	Açıklama	Kaynak
Bağımlı Değişken			
Aktif Karlılık Oranı	ROA	Net Kar / Toplam Aktifler	Bankscope
Bağımsız Değişken			
Kurumsal Endeksi	Yönetişim WGI	İfade Özgürlüğü ve Hesap Verilebilirlik Baskı/Şiddet İçermeyen Siyasi İstikrar, Devletin Etkinliği, Düzenleme Kalitesi, Hukukun Üstünlüğü ve Yolsuzluklarla Mücadele kriterlerinin Ortalamasından elde edilmiştir.	Dünya Bankası
Kontrol Değişkenleri			
Gayri Safi Yurt İçi Hasıla	GDP		Dünya Bankası
Enflasyon Artış Oranı	INF		Dünya Bankası

Aktif Karlılık Oranı (ROA): Karlılık performansı değerlendirme oranlarından olan aktif karlılık oranı banka varlıklarının karlılığa dönüşmesinde ne kadar etkin kullanıldığını bir göstergesidir. Bu sebeple performans ve karlılık göstergesi olarak kullanılmakta ve aşağıdaki şekilde formüle edilmektedir.

Aktif Karlılık Oranı = Net Kar / Toplam Aktifler

Dünya yönetim endeksi olan (WGI), her ülke için ayrı ayrı hesaplanan 6 kriterin ortalaması olarak analize dahil edilmiştir. Bu kriterler aşağıda açıklandığı gibidir (World Bank, 1992);

İfade Özgürlüğü ve Hesap Verilebilirlik: İnsan Hakları Evrensel Beyanname'sinde de belirtildiği üzere dernek kurma, basın yayın, düşünce özgürlüğü ve seçme ve seçilme hakkını ifade etmektedir.

Baskı/Şiddet İçermeyen Siyasi İstikrar: Siyasi istikrarın değişmesi ihtimaline karşı alınmış bir savunmadır. Baskı ve şiddete başvuran iktidar düşme korkusu ile anayasaya aykırı davranarak sistemi işlemez hale getirir.

Devletin Etkinliği: Kamu kurumlarının ve verdikleri hizmetlerin kalitelerinin artması için siyasi iktidardan bağımsız olması gerekmektedir. Hükümetin görevlerini eksiksiz olarak yerine getirmesi "devletin etkinliğini" artırıcı bir unsurdur.

Düzenleme Kalitesi: İktidar tarafından özel sektörün gelişmesi için uygun ortamı oluşturan yasal politika ve kanuni düzenlemelerdir.

Hukukun Üstünlüğü: Temelde hukuk kurallarının işleyişinin bir ülkedeki yaygınlığını ve önemini ifade etmektedir. Özellikle de devlet ve hükümet yetkisini elinde tutanlara karşı olan üstünlüğün altı çizilir. Hukukun, kuvvetler ayrılığını oluşturan yasama, yürütme ve yargı organlarının üzerinde mutlak bir üstünlüğe sahip olmasıdır.

Yolsuzlukla Mücadele: Bireylerin ve kurumların ellerinde bulundurdukları yetkileri, özel ya da şahsi çıkarlarına

yönelik kullanılmasına yolsuzluk denilmektedir. Az ya da çok olması hiçbir anlam ifade etmemektedir (World Bank, 1992).

Çalışmada kurumsal yönetişimin banka performansına etkilerini ölçmek amacı ile oluşturulan ekonometrik model aşağıda gösterildiği gibidir.

$$ROA_{it} = \beta_0 + \beta_1 ROA_{i,t-1} + \beta_2 WGI_{i,t} + \beta_3 GDP_{i,t} + \beta_4 INF_{i,t} + \varepsilon_{it}$$

Modelde ROA_{it} bağımlı değişken olan aktif karlılık oranını, $ROA_{i,t-1}$ bağımlı değişkenin gecikmeli değerini, β_0 sabit terimi, $WGI_{i,t}$ kurumsal yönetim endeksi olan bağımsız değişkeni, $GDP_{i,t}$ kontrol değişkenlerinden birisi olan gayri safi yurt içi hasılayı ve $INF_{i,t}$ ise bir diğer kontrol değişkeni olan enflasyon oranındaki artışı göstermektedir. ε_{it} ise hata terimini göstermektedir.

Çalışmada yer alan değişkenler ile ilgili tanımlayıcı istatistikler Tablo-3'te gösterildiği gibidir. Tablo-3'te değişkenler ile ilgili toplam gözlem sayısı, ortalama, standart hata, minimum ve maksimum değerler verilmiştir.

Tablo-3'te de görüldüğü üzere toplam 25 Avrupa ülkesi için 10 yıllık veri ile 250 gözlem sayısı elde edilmiştir. Performans ölçüm değişkeni olan ROA'nın ortalama değeri 0.49 ve standart hatası 1.06 olarak tespit edilmiş olup en az aldığı değer -8.44 iken en fazla aldığı değer ise 3.57'dir. Kurumsal yönetim kriteri olarak analize dahil edilen WGI değişkeninin ortalaması 0.89 ve standart hatası ise 0.68'dir. WGI değişkeninin minimum değeri -0.49 ve maksimum değeri ise 1.87 olarak gerçekleşmiştir. Kontrol değişkenlerinden olan Gayri Safi Yurt İçi Hasıla'nın 25 Avrupa ülkesindeki ortalaması 1.47 ve standart hatası ise 3.84 olarak gerçekleşmiştir. Ayrıca minimum değeri -15.3 ve maksimum değeri de 25.17'dir. Bir diğer kontrol değişkeni olan enflasyon artış oranının ortalaması 1.62 ve standart hatası 2.44 olarak tespit edilmiştir. Enflasyon artış oranının minimum değeri -2.09 ve maksimum değeri de 16.3'tür.

Tablo 3. Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Gözlem Sayısı	Ortalama	Standart Hata	Minimum	Maksimum
ROA	250	0.4994091	1.064055	-8.443714	3.575521
WGI	250	0.8955696	0.6890851	-0.4926953	1.872852
GDP	250	1.479673	3.840997	-15.30689	25.17625
INF	250	1.627957	2.44335	-2.096998	16.3

Özellikle kontrol değişkenlerinden gayri safi yurt içi hasıladaki standart sapmanın yüksek olmasının nedeni analize dahil edilen Avrupa ülkelerinin gelişmişlik düzeylerinin birbirinden farklı olmasıdır.

Gujarati ve Porter'in (2009) önermiş olduğu 0.80 kritik değerinden daha büyük korelasyon katsayısına rastlanmadığından modelde herhangi bir değişiklik yapmadan analize devam edilecektir.

Tablo 4. Değişkenler arası Korelasyon Matrisi

	ROA	WGI	GDP	INF
ROA	1.0000			
WGI	0.0819	1.0000		
GDP	0.2696	-0.0139	1.0000	
INF	0.1083	-0.3201	0.1153	1.0000

Seriler arasında yatay kesit bağımlılığının var olması ve bu durumun dikkate alınarak analizlere devam edilmesi, analizler sonucunda elde edilecek olan bulguların doğruluğunu ve güvenilirliğini etkilemektedir (Breusch-Pagan, 1980; Pesaran, 2004). Bu doğrultuda panel veri analizi öncesinde oluşturulan model için yatay kesit bağımlılığının olup olmadığının test edilmesi gerekmektedir. Bunun için Pesaran (2004) CD, testi kullanılacaktır. Pesaran (2004) CD testi, yatay kesit boyutunun zaman boyutundan büyük olduğu durumlarda ($N > T$) kullanılmaktadır. Yatay kesit bağımlılığını her model için ve her değişken için ayrı ayrı hesaplanmış ve sonuçları Tablo-5 ve 6'da belirtilmiştir.

Modellerde Yatay Kesit Bağımlılığının tespiti için Pesaran's Test Of Cross Sectional Independence (2004) testi yapılmış olup testin sonucuna göre modelde yatay kesit bağımlılığı olduğu tespit edilmiştir. Değişkenler arası yatay kesit bağımlılığı Tablo-5'te gösterilmektedir.

Modelde yer alan değişkenlerde ve modellerde yatay kesit bağımlılığı olduğundan değişkenlerin durağanlıkları artık yatay kesit bağımlılığını dikkate alan 2. Nesil birim kök testleri ile incelenmesi gerekmektedir. Yatay kesit boyutunun, zaman boyutundan büyük ya da küçük olması durumlarının ikisinde de kullanılabilen "Pesaran's CADF" testi ile her bir değişkenin sabitli ve trendli olarak birim kök içerip içermediklerine bakılmıştır. Pesaran (2007) CADF testi, bireysel serilerin birinci farkları ve gecikme düzeylerinin yatay kesit ortalamaları ile ADF regresyonunun genişletilmiş şeklidir. CADF testi, yatay kesit (N) ve zaman (T) boyutunun nispeten küçük olduğu durumlarda bile oldukça tutarlı sonuçlar vermektedir (Pesaran, 2007). Test sonuçları sabitli ve trendli olarak Tablo-6'da verilmiştir.

Değişkenlerin $Z[t\text{-bar}]$ değerlerinin $cv10$, $cv5$ ve $cv1$ değerlerinden mutlak birim olarak daha büyük olması serilerin düzeyde durağan ve birim kök içermediği anlamına gelmektedir. Tablo-6'daki sonuçlara göre sabit ve trendde tüm değişkenler birim kök içerdiğinden birinci farkları alınarak durağan hale getirilmiş ve analize bu şekilde devam edilmiştir.

Tablo 5. Model ve Değişkenler Bazında Yatay Kesit Bağımlılığı Testleri

Model Bazında Yatay Kesit Bağımlılığı	Değişkenler Bazında Yatay Kesit Bağımlılığı			
Yatay Kesit Bağımlılığı (Cross Sectional Dependence)	Değişkenler	CD-Test	P-Value	Average joint T
Pesaran's test of cross sectional independence	ROA	7.042	0.000	10.00
ROA	WGI	8.178	0.000	10.00
Value Prob.	GDP	37.08	0.000	10.00
7.8290.0000	INF	33.253	0.000	10.00

Tablo 6. Birim Kök Tablosu

Sabit-Trend	t-bar	cv10	cv5	cv1	Z[t-bar]
ROA	-1.628	-2.670	-2.820	-3.100	1.936
WGI	-2.657	-2.670	-2.820	-3.100	-1.318
GDP	-1.569	-2.670	-2.820	-3.100	2.123
INF	-3.181	-2.670	-2.820	-3.100	-2.978

Tablo 7. Araştırma Bulguları

ROA			
Bağımsız Değişkenler	coef.	Std. Err.	Prob
ROA(t-1)	0.2498974	0.0045972	0.000***
WGI	0.2650639	0.0483147	0.000***
GDP	0.0495896	0.0012655	0.000***
INF	0.1696782	0.0041809	0.000***
Cons.	-0.1388495	0.0097286	0.000***
Grup Sayısı	Wald Chi	Prop. Chi	
25	14973.84	0.0000***	
Sargan chi2	Sargan prob	AR1	AR2
23.64693	0.9928	1.307(0.1912)	.49508(0.6205)

Not: Sırasıyla *, ** ve ***, %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Her bir model için gereken ön yapılabirlik testleri gerçekleştirilmiş ve yapılan testlerin GMM tahmincinin etkinliği yönünden uygunluk sağladığı, dolayısı ile tahmin sonuçlarının (katsayıların) değerlendirilmesine izin verdiği görülmüştür.

Tablo-7'de Avrupa bankalarında kurumsal yönetişimin risk ve performansa etkilerini görebilmek amacı ile yapılmış olan Sistem GMM sonuçları verilmektedir.

Çalışmada oluşturulan, performansı ölçen model ile ilgili yapılan SGMM sonuçlarından elde edilen bulgular Tablo-7'de gösterildiği gibidir. Avrupa bankalarında kurumsal yönetişim seviyesinin belirlendiği WGI değişkeni bankaların performansını istatistiki olarak anlamlı ve 0.24 birim arttırmaktadır. Kontrol değişkeni olarak kullandığımız gayri safi yurt içi hasıla da yine Avrupa bankalarının performansını istatistiki olarak anlamlı ve 0.05 birim arttırmaktadır. Son kontrol değişkeni olan enflasyon artış oranı da Avrupa bankalarındaki performansını istatistiki olarak anlamlı ve 0.17 birim arttırmaktadır.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Kurumsal yönetişim sadece bankaların değil hem kamu hem de özel sektör birçok kuruluş ve organizasyonun üzerinde yoğun çalışmalar yaptıkları bir kavramdır. Özellikle kurumsal yönetişim standartlarını uyguladıklarında risk ve performansa etkilerinin önceden tespiti son yıllarda birçok araştırmaya konu olmuştur.

Finansal sistem içerisindeki en önemli kurumlardan birisi olan bankalarda da kurumsal yönetişim üzerindeki araştırmalar ve bu araştırmalardan elde edilecek olan bulgular hem düzenleme hem de yönetim ve karar alma otoriteleri tarafından dikkatle izlenmektedir.

Çalışmada eksiksiz verilerine ulaşılabilen 25 Avrupa ülkesinin 2011 ile 2020 yılları arasındaki dönemde kurumsal yönetişimin risk ve performansa etkileri SGMM yöntemi ile incelenmiştir. Çalışmada performans göstergesi olarak aktif karlılığı oranı bağımlı değişken olarak modele dahil edilmiştir. Bağımsız değişken olarak da Dünya Bankası tarafından yayınlanan dünya yönetişim endeksi verileri

kullanılmıştır. Literatürdeki benzer çalışmalarda sıklıkla kullanılan gayri safi yurt içi hasıla ve enflasyon artış oranı da kontrol değişkenleri olarak modele dahil edilmiştir.

Çalışmada uygulanan analizler sonucunda elde edilen bulgulara göre kurumsal yönetişim endeksinde meydana gelen artışlar bankaların performansında 0.24 birim artışa sebep olmaktadır. Bu durum Avrupa bankalarının kurumsal yönetişim faaliyetlerinde istikrar sağlamaları ve geliştirmeleri sonucunda bankaların performans ve karlılıklarında artışa neden olacağını göstergesidir. Kurumsal yönetişim endeksinin oluşturulan kriterlerin ayrı ayrı ele alınıp geliştirilerek finansal sistemin en önemli sektörlerinden birisi olan bankacılık sektörüne hem yatırımcılar ve mevduat sahipleri açısından hem de yöneticiler ve devlet otoritesi bakımından fayda sağlayacağı kuşkusuzdur. Finansal sisteme en çok katkı sağlayan sektörlerin başında gelen bankacılık sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin kendi içlerindeki kurumsal yönetişim faaliyetleri belirli kurallara ve standartlara sahip değildir. Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki bankacılık sektöründe hem kurumsal yönetişim ilkelerine hem de kurum içi kurumsal yönetişim faaliyetlerine yapılacak olan yatırım, düzenleme ve denetim sektörde beklenen karlılığı ve performansı sağlayacaktır. Örnekleme olarak alınan 25 Avrupa ülkesinde var olan durum korunmalı ve daha da ileriye götürülmelidir. Kontrol değişkenlerinin de bankaların performansını arttırdığı görülmektedir. Özellikle gayri safi milli hasılda meydana gelen artışlar ile birlikte banka müşterilerin istikrarlı ekonomilerde daha fazla vadeli yatırımlara yöneldiği ve bununla bankaların performans ve karlılığını 0.05 birim arttırdığı şeklinde yorumlanabilir. Son kontrol değişkeni olan enflasyon artış oranlarında meydana gelen artışında yine banka performansını 0.17 birim arttırdığı görülmektedir. Enflasyon oranlarında meydana gelen artışlar ile birlikte bankalardan kullanılan krediler ve kredi kartı kullanımlarında artış meydana gelmektedir. Bu durumda yine bankaların performans ve karlılığını olumlu yönde etkileyen bir etkidir.

Çalışmadan elde edilen sonuçlar, genel olarak literatürdeki kurumsal yönetim/yönetişim ile performans ilişkisini ele

alan çalışmalarla karşılaştırıldığında, Easterbrook ve Fischel (1991), Romano (1993), Karamustafa vd. (2009), Ersoy vd. (2011), Adeusi vd. (2013), Acaravcı vd. (2015), Wahyudin ve Solikhah (2017), Vuran ve Kömeçoğlu (2019), Barako ve Tower (2007), Okereke vd. (2011), Adeusi vd. (2013), Samson ve Tarila (2014), Islam vd. (2015), Pašić vd. (2016)'ın bulguları ile paralellik göstermektedir. Diğer yandan Shleifer ve Vishny (1997), Jensen (1989, 1993), Barca (1995), Pagano vd. (1998), Boycko vd. (1995), Esendemirli ve Erdener Acar (2016), Tükenmez vd. (2017), Karayel ve Gök (2019)'ün çalışmalarının sonuçları ile de paralellik göstermemektedir.

Daha sonra benzer konularda yapılacak olan çalışmalarda daha geniş bir zaman serisinde ve farklı değişkenler kullanılarak kurumsal yönetişimin bankalar üzerindeki etkileri farklı açılardan ele alınabilir. Çalışma gelecekte yapılacak olan diğer benzer çalışmalara bu anlamda bir rehber niteliği taşımaktadır.

Kaynakça

- Acaravcı Kakilli, S., Y. S. Kandır ve A. Zelka. (2015). "Kurumsal Yönetimin BİST Şirketlerinin Performanslarına Etkisinin Araştırılması", *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8 (1).
- Adeusi, S. O., Akeke, N. I., Aribaba, F. O., & Adebisi, O. S. (2013). Corporate Governance and Firm Financial Performance: Do Ownership and Board Size Matter?. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 2(3), 251-251.
- Baltagi, B. H. (2008). Forecasting with panel data. *Journal of forecasting*, 27(2), 153-173.
- Bank for International Settlements, (BIS). (2015). Basel Committee on Banking Supervision, "Guidelines, Corporate Governance Principles for Banks".
- Barako, D. G., & Tower, G. (2007). Corporate governance and bank performance: Does ownership matter? Evidence from the Kenyan banking sector. *Corporate Ownership and Control*, 4(2), 133-144.
- Barca, F. (1995). On corporate governance in Italy: issues, facts, and agency.
- Bejaoui, R., & Bouzgarrou, H. (2014). Determinants of Tunisian bank profitability. *The International Journal of Business and Finance Research*, 8(4), 121-131.
- Boycko, M., Andrei S., and Robert W. V. (1995). *Privatizing Russia*. (M.I.T. Press, Cambridge, Mass.).
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The review of economic studies*, 47(1), 239-253.
- Charron, N., (2010). "Assessing the Quality of the Quality of Government Data: A Sensitivity Test of the World Bank Government Indicators" The Quality of Government Institute, The University of Gothenburg. (Accessed: 26 June 2018), (https://www.qog.pol.gu.se/digitalAssets/1357/1357980_paper-on-sensitivity-tests-of-world-bank-data.pdf)
- Coşkun, E., & Kök, D. (2011). Çalışma sermayesi politikalarının karlılık üzerine etkisi: dinamik panel uygulaması. *Ege Akademik Bakış*, 11(5), 75-85.
- Çatıkkaş, Ö. (2013). "Eğitim alanı: kurumsal yönetim ilkeleri". Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi, İstanbul.
- Çıtak, L. (2006). "Kurumsal yönetim sistemlerinde yakınsama". *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, (35), 145-172.
- Easterbrook, F. H., & Fischel, D. R. (1996). *The economic structure of corporate law*. Harvard university press.
- Ersoy, E., Bayrakdaroğlu, A., & Şamiloğlu, F. (2011). Türkiye'de kurumsal yönetim ve firma performansı (tobin-q ve anormal getiri) arasındaki ilişkinin analizi (The Analysis of the Relationship between Corporate Governance and Firm Performance (Tobin-q and Abnormal Return) in Turkey). *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 48(554).
- Esendemirli E. & E. Acar Erdener. (2016). "Finansal Performans ve Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notları: Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi 2013-2014 Yılları Karşılaştırması", *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 18, Özel Sayı (1).
- Governance and Social Development Resource Center (GSDRC) (2010). "Helpdesk Research Report: Critique of Governance Assessment Applications", 30.07.2010 (Accessed: 26 June 2018), <http://gsdrc.org/research-helpdesk/>
- Gujarati, D. N., Bernier, B., & Bernier, B. (2004). *Econométrie* (pp. 17-5). Brussels: De Boeck.
- Gujarati, D. N., Porter, D. (2009). *Basic Econometrics* Mc Graw-Hill International Edition, New York: USA.
- Islam J., M. Sathye ve H. Hu. (2015). "Examining the Relationship Between Corporate Governance and Bank Performance in Bangladesh", *South African Journal of Business Management*, 46 (4).
- Jensen, M. C. (1993). The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems. *The Journal of Finance*, 48(3), 831-880.
- Jensen, M. C. (1997). Eclipse of the public corporation. *Harvard Business Review* (Sept.-Oct. 1989), revised.
- Karamustafa, O., Varıcı, İ., & Er, B. (2009). Kurumsal yönetim ve firma performansı: İMKB kurumsal yönetim endeksi kapsamındaki firmalar üzerinde bir

- uygulama. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (17), 100-119.
- Karayel, M., & Gök, İ. Y. (2009). Kurumsal Yönetim-Performans İlişkisi: İmkb Kurumsal Yönetim Endeksine Kayıtlı Halka Açık Şirketlerde Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 7(12), 9-28.
- Kaufmann, D., Kraay, A., and Mastruzzi, M. (2007). "Governance Matters VI: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996-2006", The World Bank.
- Okereke J. E., S. Abu ve I. G. Anyanwu. (2011). "Impact of Corporate Governance on Performance of Nigerian Deposit Money Banks", *Indian Journal of Corporate Governance*, 4-2.
- Pagano, M., Panetta, F., & Zingales, L. (1998). Why do companies go public? An empirical analysis. *The journal of finance*, 53(1), 27-64.
- Pašić P., B. Bratina ve M. Festić. (2016). "Corporate Governance of Banks in Poland and Slovenia". *Our Economy*, 62-3.
- Pesaran, Hashem (2004), "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels", Cambridge Working Papers in Economics, 435.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple Panel Unit Root Test In The Presence Of Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2):265-312.
- Romano, R. (1993). *The genius of American corporate law*. American Enterprise Institute.
- Samson O. ve B. Tarila. (2014). "Corporate Governance and Financial Performance of Banks: Evidence from Nigeria", *Acta Universitatis Danubius: Oeconomica*, 10 (3).
- Saygılı, Ş. (2003). "Finans Kesiminde Yeni Eğilimler ve Kurumsal Şirket Yönetimi", TCMB Kurumsal Şirket Yönetimi Konferansı Kitabı, Ankara, 39-68.
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). A survey of corporate governance. *The journal of finance*, 52(2), 737-783.
- Soba M., I. Erem ve F. Ceylan. (2016). "Kurumsal Yönetim Uygulamalarının Banka Etkinliği Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği", *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3 (25).
- Solino, A. (2022). Kurumsal Yönetişim Nedir? (Erişim tarihi: 04.07.2022), <https://www.albertsolino.com/blog/kurumsal-yonetisim-nedir/>
- TBB. (2006). Uluslararası Standartlar, (Erişim tarihi: 04.07.2022), http://www.tbb.org.tr/turkce/arastirmalar/uluslar_arasi_standartlar.doc.
- The World Bank. (1992). *Governance and Development*, The World Bank, Washington DC.
- Tükenmez, N. M., Gençyürek, A. G., & Karakelleoğlu, M. İ. (2017). Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notlarının Şirketlerin Finansal Performansı Üzerindeki Etkisi. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 8(1), 1-18.
- TÜSİAD. (2002). Kurumsal Yönetim En İyi Uygulama Kodu: Yönetim Kurulunun Yapısı ve İşleyişi. Yayın No: 336, İstanbul: Lebib Yalkın Yayınları.
- Vuran, B., & Kömeçoğlu, E. (2019). Kurumsal yönetim ile firma karlılığı arasındaki ilişki: borsa istanbul'da bir uygulama. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(4), 704-713.
- Wahyudin, A., & Solikhah, B. (2017). Corporate governance implementation rating in Indonesia and its effects on financial performance. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*.
- Zehnder, E. (2000), Boards of Directors Global Study.

Extended Summary

Purpose

The aim of the study is to reveal the relationship between the Corporate Governance Principles published regularly by the World Bank and the performance of European banks. In this direction, the average of the criteria of "voice and accountability, political stability and absence of violence, government effectiveness, regulatory quality, rule of law and control of corruption", which are the corporate governance principles, was taken and the effect of the banks on the return on assets was examined. The analysis was carried out by adding Gross Domestic Product and Inflation Increase Rate, which are frequently used control variables in the literature, to the model. In the study, the System Generalized Moments Method (SGMM) was preferred because the sample size was larger than the time series.

Literature Review

In this study, we have utilized concepts of learned resourcefulness, empowerment, and work-related stress as the study variables. Most advanced market economies have at least reasonably resolved the problem of corporate governance by guaranteeing massive flows of capital to companies and the actual return of profits to financiers. However, this does not mean that they have completely solved the corporate governance problem or that corporate governance mechanisms cannot be improved (Shleifer, Vishny, 1997). Even in advanced market economies, there is disagreement about how good or how bad the existing corporate governance mechanisms are. For example, Easterbrook and Fischel (1991) and Romano (1993) make a very optimistic assessment of the United States corporate governance system, while Jensen (1989, 1993) believes it to be deeply flawed. The United States, Germany, Japan, and the United Kingdom have some of the best corporate governance systems in the world, and the differences between them are probably small relative to their differences from other countries. According to Barca (1995) and Pagano, Panetta and Zingales (1998), Italian corporate governance mechanisms are not developed enough to significantly delay the flow of external capital to firms. In less developed countries, including some transition economies, corporate governance mechanisms are practically nonexistent. The weakness of corporate governance mechanisms in Russia leads to significant diversion of assets by the managers of many privatized firms and the absence of an actual supply of external capital to firms (Boycko, Shleifer, and Vishny (1995).

Methodology

In the study, a data set was created by reaching the data of 146 banks from 25 European countries. In accordance with the data set, the SGMM model was preferred and the preliminary feasibility tests of the SGMM model were carried out. Since there is a cross-section dependency for both the developed model and the variables in the data set, the 2nd generation unit root analysis was preferred and it

was determined as a result of the analyzes that there was no unit root in the variables. In the data used in the study, the return on assets ratio, which is the dependent variable, was obtained from the bankscope database, the corporate governance index data, which is the independent variable, was obtained from the world bank, and the annual growth rate in gross domestic product and the annual increase in consumer prices, which are the control variables, were obtained from the world bank databank. The data set of the study was created with the annual data of European banks between 2011 and 2020. Since the effects of the 2008 global crisis were relatively reduced in 2011, the data set started in 2011 and the latest data in 2020 was used because the 2021 and 2022 data were not published while the study was being conducted.

Findings

According to the findings obtained as a result of the analyzes applied in the study, the increases in the corporate governance index cause an increase in the performance of the banks. This is an indication that European banks will increase their performance and profitability as a result of stabilizing and improving their corporate governance activities. There is no doubt that the criteria constituting the corporate governance index will be handled and developed separately, and the banking sector, which is one of the most important sectors of the financial system, will benefit both investors and depositors, as well as managers and state authorities. Corporate governance activities within the companies operating in the banking sector, which is one of the sectors that contribute the most to the financial system, do not have certain rules and standards. Investment, regulation and supervision in both corporate governance principles and in-house corporate governance activities in the banking sector, especially in underdeveloped and developing countries, will provide the expected profitability and performance in the sector. The existing situation in the 25 European countries we took as samples should be preserved and taken further. It is seen that control variables also increase the performance of banks. Especially with the increase in gross national product, it can be interpreted that bank customers tend to make more long-term investments in stable economies, which positively affects the performance and profitability of banks. We see that the increase in the inflation rate, which is our last control variable, also increases the bank's performance. Along with the increases in inflation rates, there is an increase in loans used from banks and credit card usage. In this case, it is a factor that positively affects the performance and profitability of banks.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Kurumsal Sosyal Sorumluluk Niyetinin Kurumsal İtibar Algısına Etkisinin Deneysel Tasarım ile İncelenmesi *

Investigation of the Effect of Corporate Social Responsibility Intention on Corporate Reputation Perception by Experimental Design

Mürsel Güler ^{a, **}

^a Arş. Gör. Dr., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü Yönetim ve Organizasyon ABD, Kütahya /Türkiye
ORCID: 0000-0003-2679-944X

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 5 Mart 2022

Düzeltilme tarihi: 23 Ağustos 2021

Kabul tarihi: 12 Eylül 2022

Anahtar Kelimeler:

Kurumsal İtibar

Kurumsal Sosyal Sorumluluk

Deneysel Tasarım

ARTICLE INFO

Article history:

Received: March 5, 2022

Received in revised form: Aug 23, 2021

Accepted: Sep 12, 2022

Keywords:

Corporate Reputation

Corporate Social Responsibility

Design of Experiments

ÖZ

Araştırmanın amacı, işletmelerin yaptığı kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin yapılış amacının bireyler tarafından algılanış düzeyinin kurumsal itibarı nasıl etkilediğini ortaya koymaktır. Araştırma Kütahya Dumlupınar Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü öğrencileri üzerinde yapılmıştır. Araştırma verileri gönüllülük esasına göre katılmayı kabul eden 190 kişi üzerinden toplanmıştır. Araştırmada deneysel tasarım yöntemlerinden kontrol grubu tasarımı kullanılmıştır. Araştırmaya katılmayı kabul eden gönüllüler tesadüfi olarak deney ve kontrol grubu olarak ikiye ayrılmıştır. Kontrol ve deney grubunun itibar ve kurumsal sosyal sorumluluk algılarındaki farklar karşılaştırılmıştır. Araştırmada kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin yapılmasındaki amacı bireylerin farklı algılaması itibar algılarını da farklılaştırdığı tespit edilmiştir. Araştırmada işletmelere karşı oluşan itibar algısının şekillenmesinde kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin önemli bir yeri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yapılan faaliyetlerin ne amaçla yapıldığının bireyler tarafından farklı algılanabileceği ve bu farkın itibarı etkileyeceği görülmektedir.

ABSTRACT

The research aims to reveal how the level of perception of the meaning of corporate social responsibility activities by businesses affects corporate reputation. The research was conducted on Kütahya Dumlupınar University Faculty of Economics and Administrative Sciences Department students. Research data were collected from 190 people who agreed to participate on voluntarily. Control group design, one of the experimental design methods, was used in the research. Volunteers who agreed to participate in the study were randomly divided into two groups as experimental and control groups. The differences in the perceptions of reputation and corporate social responsibility of the control and experimental groups were compared. In the research, it has been found that the purpose of doing corporate social responsibility activities is that the different perceptions of individuals also differentiate their perceptions of reputation. In the research, it has been concluded that corporate social responsibility activities have an essential place in shaping the perception of reputation against businesses. It is seen that the purpose of the activities carried out may be perceived differently by individuals, and this difference will affect the reputation.

1. Giriş

İşletmeler yaptıkları faaliyetlerle beraber bazı risklerle karşılaşılır. Bu risklerin işletmelere ekonomik etkisi olabilmektedir. Kurumsal itibar, bir firmanın paydaşları tarafından rakipleriyle karşılaştırılması sonucu ortaya çıkan,

kilit paydaşların izlenimini yansıtan (Clark ve Montgomery, 1998: 82) bir kaynak olduğundan risklerin hesaplanmasında ve olumsuz etkisinin giderilmesinde önemli bir yere sahiptir. Ekonomistler, itibarı, işletmeler ile işletmelere kaynak sağlayan paydaşlar arasındaki etkileşimi dengeleyen ve müşterileri işletmeye çeken bir sinyal görevi gören araç

* Bu çalışmanın anket uygulaması için Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu tarafından, 30.12.2021 tarih ve 2021/10 sayılı karar ile etik kurul izni verilmiştir.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: mursel.guler@dpu.edu.tr

Atf/Cite as: Güler, M. (2022). Kurumsal Sosyal Sorumluluk Niyetinin Kurumsal İtibar Algısına Etkisinin Deneysel Tasarım İle İncelenmesi. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 203-213.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

olarak görmektedir (Fombrun 2001: 286). İtibarın kalifiye işgücünü örgüte çekmeyi kolaylaştırdığı (Cable ve Turban 2003), müşterilerin (Walsh, Mitchell, Jackson ve Beatty, 2009) ve yatırımcıların (Helm 2007) sadakatini geliştirdiği ve tedarikçi bağlılığını güçlendirdiği (Bennett ve Gabriel 2001) görülmektedir.

Kurumsal itibarı güçlendirmedeki etkili yolların başında kurumsal sosyal sorumluluk gelmektedir (Branco ve Rodrigues 2006; Coombs ve Holladay 2012; Bianchi, Bruno, ve Sarabia-Sanchez, 2019; Lin-Hi, ve Blumberg, 2018: 185). Carroll (2016) işletmelerin paydaşlara olan sorumlulukları için kurumsal sosyal sorumluluk piramidi ile ekonomik, etik, yasal ve kurumsal sosyal sorumluluk olmak üzere dört boyut öne sürmektedir. İşletmelerin ekonomik ve yasal sorumlulukları kendi varlıkları için yaptıklarını ve kurumsal sosyal sorumluk ve etik sorumluluğun dış paydaşlarına yönelik olduğunu belirtmektedir. Bu sorumluluklar için yapılan faaliyetlerin paydaşlar tarafından nasıl algılandığı da itibar için büyük önem arz edecektir. Örgütün yapmış olduğu kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetinin gerçekte işletme amaçları doğrultusunda mı yapıldığı yoksa gerçekten toplum yarına mı yapıldığı sorusu araştırma problemini oluşturmaktadır. Araştırmanın amacı örgütün kurumsal sosyal sorumluluk yapmadaki amacının bireylerin itibar algısına etkisini belirlemektir. Güçlü marka imajı ve bilinirliği olan örgütlere karşı bireylerin satın alma talebinin çok zor etkileneyeceği (Bianchi, Bruno, ve Sarabia-Sanchez, 2019: 216) varsayımı test edilmek istenilmiştir. Kurumsal sosyal sorumluluğun kurumsal itibara etkisi farklı yönleriyle ele alınacaktır. Araştırma hipotezini test etmek için deneysel tasarım kullanılmıştır.

2. Kavramsal Çerçeve

Bu bölümde kurumsal itibar ve kurumsal sosyal sorumluluk kavramlarının tanımlarına yer verilmiştir. Genel olarak kurumsal sosyal sorumluluğu ve kurumsal itibarı etkileyen değişkenlere değinilmiştir.

2.1. Kurumsal İtibar

İşletmeye yönelik paydaşların geliştirdiği olumlu ve olumsuz duyguların toplamına kurumsal itibar denilmektedir (Fombrun, 1996: 268). Dowling (2001) de kurumsal itibarı, bir örgüte yönelik kişilerin geliştirdikleri gerçeklik, bütünlük, dürüstlük ve sorumluluk gibi algıların toplamı olarak ifade etmektedir. Kurumsal itibar, liderlik, ürün ve hizmetlerin kalitesi, finansal performans, çalışan davranışı ve sosyal medya gibi farklı boyutların bakış açısıyla değerlendirilebilen çok boyutlu bir kavramdır (Siltaoja, 2006:112). Kurumsal itibar sadece işletmelerin operasyonel gücünü ve ticari büyümesini artırmakla kalmayıp aynı zamanda toplumda bir tür olumlu sosyal konumun oluşmasını sağlayabilen motive edici bir faktördür (Zakrean, 2021: 46). İşletmenin defter değerinin artmasını sağlayan en önemli unsurlardan biri kurumsal itibardır (Green, 1996: 782). İşletmenin güçlü bir finansal yapıya ulaşması ve faaliyetlerini sürdürebilmesin de itibarın önemli

etkisi olduğu görülmektedir. İtibarın oluşmasını açıklamaya yönelik iki modelden söz etmek mümkündür (Dowling ve Moran, 2012: 27). Birincisi, oluşumunda işletme stratejileri dahil edilmeden kurgulanan itibar; ikincisi, işletmenin misyonu çerçevesinde kurgulanan itibardır. Kurumsal itibar işletme stratejileri ile uyumlu olduğu sürece işletme başarısının artacağı ve işletmenin rekabet avantajı elde edeceği söylenebilmektedir. Taklit edilmesi zor olan soyut varlıklar işletmelere rekabette avantaj sağlamaktadır (Hall, 1992: 137). Kurumsal itibar işletmelerin kıt ve eşsiz olan kaynaklara ulaşmasında önemli bir araç olacaktır (Deephouse, 2000: 1091).

Yönetimin ve çalışanların etkinliği gibi işletme dışından ölçülmesi zor olan kriterlerde kurumsal itibarın oluşmasını etkilediğinden kurumsal itibarın belirlenmesine yönelik çalışmalarda sadece sayısal veya sayısal olmayan ölçütlerin kullanılması itibarın belirlenmesini ve diğer işletmelerle karşılaştırılmasını zorlaştıracaktır (Zimon, Arianpoor ve Salehi, 2022: 4). Kurumsal itibar piyasa liderliği, ürün hizmette kalite, rekabette ilk akla gelme (Siltaoja, 2006:112), finansal başarı (Green, 1996), kaynakları etkili ve verimli kullanabilme gibi boyutlarla beraber ele alınmalıdır.

Bir işletmede kurumsal itibarın ölçülmesine etki eden faktörlerin belirlenmesine yönelik yapılan bir araştırmada; müşteri odaklılık, kurumsal başarı, reklamların güvenilirliği, ürün kalitesi, hayır kurumlarına verilen önem, çevreye duyarlılık, çalışan memnuniyeti, işletmenin finansal performans gibi değişkenlerin kurumsal itibarı etkilediği görülmektedir (Helm, 2011: 663).

Kurumsal itibarı etkileyen başlıca unsurlar yönetim kurulu yapısı (Musteen, Datta ve Kemmerer, 2010: 510), işletme yaşı (Brown ve Medoff, 2003: 678), işletme stratejileri (Fombrun ve Rindova, 1998: 206), işletme kültürü (Alsop, 2006: 11), işletme büyüklüğü (Bilkey ve Tesar, 1977: 97), kurumsal sosyal sorumluluk (McWilliams, Siegel ve Wright, 2006: 120), müşteri memnuniyeti (Tirole, 1996: 1), finansal performans (Karatepe, 2008: 89). Kurumsal itibarın başlıca etkilediği değişkenler karlılık (Roberts ve Dowling, 2002: 1082), marka (Abimbola ve Koçak, 2007: 422), imaj (Kotler, 2000: 553), müşteri memnuniyeti (Syed Alwi vd., 2016: 862) dir.

2.2. Kurumsal Sosyal Sorumluluk

Kurumsal sosyal sorumluluk işletmelerin paydaşlarına karşı sorumluluklarını ifade etmektedir (Van Het Hof ve Çabuk, 2009: 53). Carrol (1991: 39) kurumsal sosyal sorumluluğu tanımlamak için üç eş merkezli bir yaklaşım kullanmıştır. Birinci çemberde ürünler, büyüme ve faaliyetler; ikinci çemberde toplumun hassas değerlerine öncelik veren farkındalık; üçüncü çemberde sosyal çevrenin iyileştirmesinde daha aktif rol alacak bir felsefe yer almaktadır.

Yeni pazarlara girmede ve müşteri sadakatini arttırmada kurumsal sosyal sorumluluğun önemli etkisi bulunmaktadır

(Mohr ve Webb, 2005: 135). Kurumsal sosyal sorumluluğun tasvir edilmesinde ekonomik, yasal, etik ve hayırsever sorumluluk olmak üzere dört boyuttan yararlanmak mümkündür (Carrol, 1991: 42).

Tablo 1: Kurumsal Sosyal Sorumluluğun Ekonomik ve Yasal Bileşenleri

Ekonomik Bileşenleri	Yasal Bileşenleri
KSS faaliyetlerinin karlılıkla doğru orantılı yapılması önemlidir.	Hükümet ve yasa beklentileriyle tutarlı bir şekilde yapılması önemlidir.
Mümkün olduğunca karlı olma konusunda kararlı olmak önemlidir.	Yerel düzenlemelere uymak önemlidir.
Rekabette güçlü bir konuma sahip olmak önemlidir.	Yasalara saygılı bir kurumsal vatandaş olmak önemlidir.
Yüksek düzeyde çalışma verimliliği sağlamak önemlidir.	Başarılı bir firmanın yasal yükümlülüklerini yerine getiren olarak tanımlanması önemlidir.
Başarılı bir firmanın sürekli karlı olarak tanımlanması önemlidir.	En azından asgari yasal gereklilikleri karşılayan mal ve hizmetlerin sağlanması önemlidir.

Tablo 2: Kurumsal Sosyal Sorumluluğun Etik ve Hayırseverlik Bileşenleri

Etik Bileşenler	Hayırseverlik Bileşenleri
Toplumsal ahlak ve etik normların beklentileriyle tutarlı bir şekilde gerçekleştirilmesi önemlidir.	Toplumun hayırsever beklentilerinin karşılanması önemlidir.
Toplum tarafından benimsenen yeni ahlaki normları tanımak ve bunlara saygı duymak önemlidir.	Sanatsal faaliyetlere yardımcı olmak önemlidir.
Kurumsal hedeflere ulaşmak için etik normların tehlikeye girmesini önlemek önemlidir.	Yöneticilerin ve çalışanların kendi yerel topluluklarında gönüllü ve hayırsever etkinliklere katılmaları önemlidir.
İyi kurumsal vatandaşlığın, ahlaki olarak beklenenleri yapması önemlidir.	Özel ve kamu eğitim kurumlarına yardım sağlamak önemlidir.
Kurumsal bütünlüğün ve etik davranışların yasalara ve yönetmeliklere tamamen uymanın ötesine geçtiğini bilmek önemlidir.	Bir topluluğun "yaşam kalitesini" arttıran projeleri gönüllü olarak desteklemek önemlidir.

Kurumsal etkileyen başlıca değişkenler yönetim kurulu yapısı (Sharma ve Sharma, 2011: 7), finansal performans (Waddock ve Graves, 1997: 317), paydaşlar (Freeman vd., 2010: 77), örgütsel etkinlik (Zahra ve LaTour, 1987: 460), küreselleşme (Tang ve Li, 2009: 201) dir.

Al Sakkaf, Farouk ve Elanain (2022) kurumsal sosyal sorumluluk konusunda verilen şirket içi eğitimlerin çalışan motivasyonunu ve işletme performansını arttırdığı belirtmektedir. Lee (2022)'ye göre kurumsal sosyal sorumluluğun KOBİ performansında kritik önemi bulunmaktadır. İşletmeler kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri ile sürdürülebilirlik insiyatifleri uygulayarak tedarik zincirindeki süreçlerine değer katarlar (Hsu, Chen ve Chen, 2022). Somachandra vd., (2022) sürdürülebilir kalkınmaya destek olmak için işletmelerin kurumsal sosyal

sorumluluk faaliyetlerini süreçlerine entegre etmenin önemini vurgulamaktadır. Dahan ve Senol (2012) bir vakıf üniversitesinde öğrenciler üzerinde yaptıkları bir araştırmada kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin başarılı olmasında bu faaliyetleri yürütenlerin faaliyetleri içselleştirmesinin etkisi olduğunu belirtmektedir.

2.3. Kurumsal İtibar ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk Arasındaki İlişki

Kurumsal sosyal sorumluluk ve kurumsal itibar konusunda yapılan araştırmaların aradaki ilişkiye farklı açıdan yaklaştığı görülmektedir. Halkla ilişkiler, iletişim, işletme, iktisat gibi alanlarda itibar kurumsal sosyal sorumluluk araştırmaları yapıldığı görülmektedir.

Iannone (2022) kurumsal sosyal sorumluluk, itibar ve sürdürülebilirlik konularına yönelik tematik bir inceleme yaparak bu kavramları açıklamaya çalışmıştır. Khan, Majid, Yasir ve Arshad (2013), Pakistan çimento endüstrisinde kurumsal sosyal sorumluluk ile kurumsal itibar arasında güçlü bir ilişki olduğunu belirtmektedir. Ramayah, Falahat ve Soto - Acosta (2022), KSS'nin kurumsal itibar üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu ve KSS faaliyetleri ile kurumsal itibar arasındaki ilişkiye çalışan bağlılığının aracılık ettiğini ortaya koymuştur. Lodhia ve Mitchell (2022) tarafından Kraliyet Bankacılık Komisyonu üzerinden yapılan araştırmada kurumsal itibar riskini yönetmede kurumsal sosyal sorumluluk önemli bir araç olarak belirtilmektedir. Ahmad, vd. (2022) kurumsal sosyal sorumluluk boyutları ile kurumsal itibar arasında pozitif bir ilişkinin bulunduğunu belirtmektedir. Anantharaman ve Manchiraju (2022) paydaşlara zarar verebilecek kurumsal eylemlere karşı itibarı geri kazanmada kurumsal sosyal sorumluluğun önemli etkisi olduğunu belirtmektedir. Sürdürülebilir bir toplum için gerekli olan sosyal sorumluluk faaliyetlerini işletme çalışanlarının benimsemesi işletmenin kurumsal sosyal sorumluluk kültürü oluşturmada etkili olacaktır (Abbas ve Dogan, 2022). Kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerindeki tutarlı eylemler kurumsal itibarın değerini paydaşların gözünde pekiştirecektir (Pérez - Cornejo, Quevedo - Puente, Wilson, 2022). Kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri işletmeler ile müşterileri arasındaki iş birliğini geliştirmektedir, böylelikle pandemi gibi olumsuz durumlarda kurumsal sosyal sorumluluk işletmeye finansal destek sağlanmasına destek olmaktadır (Boubaker, Liu ve Zhan, 2022). Öğrencilerin aldığı eğitimin, sosyal medya kullanım düzeyinin ve reklamlara maruz kalma düzeyinin marka bağlılığına ve kurumsal itibara etkisi olduğu görülmektedir (Rashid ve Mustafa, 2022). Sosyal sorumluluk konusunda duyarlı olduğunu gösteren stratejiler, politikalar ve uygulamalar geliştirdiğini öğrencilere hissettiren işletmeler, öğrenciler tarafından daha itibarlı ve cazibeli potansiyel işveren olarak algılanmaktadır (Verčić ve Čorić, 2018).

3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma örneklemini Kütahya Dumlupınar Üniversitesi İşletme bölümünde eğitim gören ve araştırmaya katılmayı kabul eden 245 öğrencidir. Toplanan veriler çerçevesinde anketlere tam cevap vermeyen 55 katılımcı 190 katılımcı araştırmaya dahil edilmiştir. Deneysel tasarım bir süreçteki girdiler ile çıktı arasındaki ilişkiyi incelemeye yönelik bir yöntemdir. Deneysel tasarımın ulaşılmak istenen amaca göre farklı türleri bulunmaktadır. Araştırmanın amacı farklı iki örneklem üzerine yapılan bir araştırma olduğundan Kontrol grubu tasarımı kullanılmıştır. Araştırmada Türkiye’de itibarlı olarak kabul edilen kurumsal bir işletmenin faaliyet raporları incelenerek bu bildirimler şirket ismini belli etmeyecek şekilde değiştirilerek katılımcılara aktarılmıştır.

Araştırmaya katılmayı kabul eden katılımcılar tamamen tesadüfi bir şekilde iki gruba ayrılmıştır. Biri kontrol grubu diğeri deney grubu olarak seçilmiştir. Araştırmanın ilk aşamasında deney ve kontrol grubuna kurumsal sosyal sorumluluğun ne olduğu ve türlerinin neler olduğu konusunda bir bilgi verilmiştir. İkinci aşamada kontrol grubuna ve deney grubuna araştırmacı tarafından oluşturulan hayali bir işletme tanıtılmış ve bu işletmenin yapmış olduğu kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri anlatılmıştır. Deney ve kontrol grubuna aynı işletme ve kurumsal sosyal sorumluluk projeleri, bu projelerin maliyetleri ve işletmenin yaptığı bağış tutarları anlatılmıştır. Son olarak deney grubuna kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin nasıl bir vergi avantajı oluşturduğu anlatılmıştır. Bu bilgi kontrol grubuna anlatılmamıştır. Daha sonra kontrol ve deney grubunun itibar ve kurumsal sosyal sorumluluk algıları karşılaştırılmıştır.

Kurumsal itibarı ölçmek için Fombrun vd., (2000) tarafından hazırlanan 20 ifade ve 6 faktörden (Duygusal Cazibe, Ürün Hizmetler, Vizyon ve Liderlik, Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Finansal Performans, Çalışma Ortamı ve İş Çevresi) oluşan Kurumsal İtibar Katsayısı Ölçeği kullanılmıştır. Çalışma Ortamı ve İş Çevresi boyutu, boyutu oluşturan ifadelerin faktör analizinde düşük regresyon yüklerine sahip olmalarından dolayı araştırmadan çıkarılmıştır.

Kurumsal sosyal sorumluluk için Swaen & Chumpitaz (2008) tarafından geliştirilmiş olan 18 ifade ve 4 boyuttan (Çalışanlara Saygı, Hayırseverlik, Tüketicilere Saygı, Çevreye Saygı) oluşan Algılanan Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ölçeği kullanılmıştır.

Çalışma için gerekli etik kurul izni, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu'nun 30.12.2021 tarih ve 2021/10 sayılı yazısı ile alınmıştır.

4. Araştırmanın Modeli ve Hipotezi

Kurumsal sosyal sorumluluk anlayışı açısından işletmelerin ana amacı kar maksimizasyonundan ziyade topluma karşı

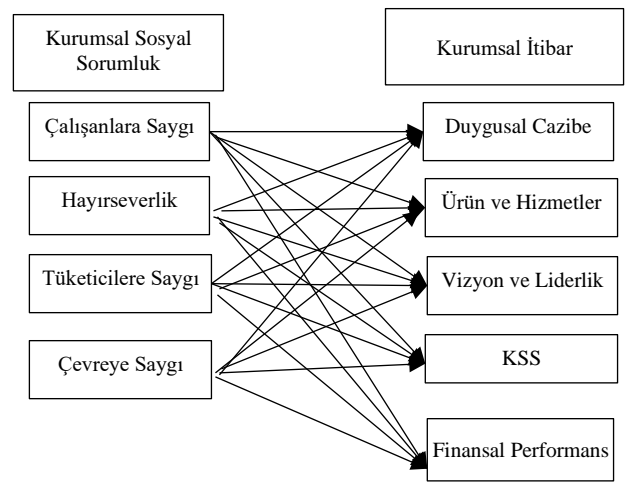
sorumlulukların yerine getirilmesidir (Galbreath ve Shum, 2012: 212). Kurumsal sosyal sorumluluk örgüt amaçlarından ziyade sosyal fayda sağlayacak bir yapıda olmalıdır (McWilliams ve Siegel, 2001: 118).

Kurumsal sosyal sorumluluk projelerinin müşteri sadakati gibi örgüte yönelik olumlu duyguların gelişmesine aracılık eden bir yönü bulunmaktadır (Su vd., 2014: 514). Kurumsal sosyal sorumluluk işletmeler için itibar kaybını önleyen bir mekanizma görevi görmektedir (Vanhamme ve Grobben, 2009: 280). Çokuluslu işletmelerin, ülkelere göre kurumsal sosyal sorumluluk düzenlemelerinin farklı olmasından dolayı ülkelerde yoğunlaştıkları sosyal sorumluluk boyutlarının değiştiği ve genellikle çokuluslu işletmelerin kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinde önceliklerinin kar olduğu görülmektedir (Isaksson ve Mitra, 2019: 36). Özellikle merkezi hangi ülkede olduğu belli olmayan çokuluslu işletmelerin toplum yararını ön plana alan aktiviteler yapma konusunda daha az istekli olmaları olasıdır. Kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri paydaş beklentileri ile uyumlu olduğunda örgüt itibarının artacağı görülmektedir (Galbreath ve Shum, 2012: 215). Kurumsal sosyal sorumluluğun müşteriler tarafından müşteri beklentilerine yönelik yapıldığının algılanması kurumsal itibarı arttıracaktır (Kim ve Park, 2011; Yoon, vd., 2006). İşletme etkileşim içerisinde bulunan paydaşların beklentilerine uygun kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri yaptıkça kurumsal itibar artacaktır (Van Het Hof ve Çabuk 2009: 57). Öğrencilerin gelecekte kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerine duyarlı ve kurumsal itibarı yüksek işletmelerde çalışma arzusuna sahip oldukları görülmektedir (Verčić ve Ćorić, 2018: 6).

Buradan hareketle;

H₁= Kurumsal sosyal sorumluluk algısının kurumsal itibar üzerinde etkisi vardır.

Şekil 1: Araştırmanın Modeli



Şekil 1 ile araştırma modeli gösterilmiştir. Kurumsal sosyal sorumluluk algısının kurumsal itibar üzerindeki etkisi incelenecektir.

5. Bulgular

Araştırmanın bu kısmında katılımcıların demografik özelliklerine ait bilgilere, ölçeklerin faktör yüklerine ve regresyon analizlerine yer verilmiştir.

Tablo 3: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Değişken	f	%	Değişken	f	%
Cinsiyet			Yaş		
Kadın	100	53	20 ve altı	64	34
Erkek	90	47	21 - 24 arası	91	48
			25 ve üzeri	35	18
			Toplam	190	100

Tablo 3 ile katılımcıların demografik özelliklerine ait bilgiler yer almaktadır. Katılımcıların 64'ü 20 yaş ve altı, 91'i 21 – 24 yaş, 35'i 25 yaş aralığındadır.

Tablo 4: İtibar Katsayısı Ölçeği'nin Standardize Edilmiş Regresyon Yükleri ve Analizi Sonuçları

İfade	Standartlaştırılmış Regresyon Yükleri	Cronbach Alfa
Duygusal Cazibe		
İşletme hakkında iyi duygulara sahibim	0,8	
İşletmeye hayranlık ve saygı duyarım	0,64	0,76
İşletmeye oldukça güvenirim	0,72	
Ürün ve Hizmetler		
İşletme ürün ve hizmetlerinin arkasında durur	0,52	
İşletme yüksek kaliteli ürün ve hizmetler sunar.	0,68	
İşletme yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirir	0,59	0,75
İşletme ürün ve hizmetlerini iyi bir kalite – fiyat oranı ile sunmaktadır.	0,63	
Vizyon ve Liderlik		
İşletme üst düzey bir liderlik takımı tarafından yönetilir.	0,52	
İşletme gelecek hakkında net bir vizyona sahiptir.	0,58	0,76
İşletme Pazar fırsatlarını fark eder ve bu fırsatların nasıl avantaja dönüştürüleceğini bilir.	0,5	
Kurumsal Sosyal Sorumluluk		
İşletme faydalı toplumsal olayları destekler	0,49	
İşletme çevreye karşı duyarlıdır.	0,58	0,77
İşletme insanlara iyi davranır.	0,69	
Finansal Performans		
İşletme uzun yıllar mükemmel mali sonuçlar elde etmiştir.	0,48	
İşletme gelecek dönemlerde güçlü bir büyüme potansiyeline sahiptir.	0,64	0,74
İşletme rakiplerinden daha üstün performans gösterir.	0,65	

İtibar katsayısı ölçeğinin dört faktöre dağıldığı görülmektedir. İfadelerin Duygusal Cazibe, Vizyon ve Liderlik, Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Finansal

Performans faktörlerine dağılmıştır. Çalışma Ortamı faktörü değerleri düşük olduğu için ölçekten çıkarılmıştır.

Tablo 5: İtibar Katsayısı Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi İçin Uyum İndeksleri

X ² /df	RMSEA	GFI	CFI	TLI	IFI
2,098	0,076	0,901	0,91	0,92	0,904

Tablo 5 incelendiğinde X²/df =2,098<0,3, RMSEA= 0,076 <0,08, GFI=0,901>0,90, TLI=0,92>0,90 ve IFI=0,904>0,90 uyum iyilik indeksleri değerlerine göre model iyi uyuma sahiptir. Dolayısıyla itibar katsayısı ölçeğinin geçerliği, doğrulayıcı faktör analizi ile teyit edilmiştir.

Tablo 6: Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ölçeği'nin Standardize Edilmiş Regresyon Yükleri ve Analizi Sonuçları

Çalışanlara Saygı	Standartlaştırılmış Regresyon Yükleri	Cronbach Alfa
İşletme cinsiyet, etnik, bölge ayrımı yapmadan çalışanlara iyi davranır	0,48	
İşletme geçerli yasa ve kanunlara uyum içerisinde hareket eder	0,40	
İşletme çalışanların haklarını korur	0,78	
İşletme daha fazla eğitim almak isteyen tüm çalışanlarına yardımcı olur	0,59	0,75
İşletme çalışanların sağlığını ve güvenliğini garanti altına alır.	0,71	
İşletme faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde insan haklarına saygılıdır	0,55	
Hayırseverlik Faaliyetleri		
İşletme gelişmekte olan ülkelere yardım eder.	0,40	
İşletme bölgelerdeki sosyal ve kültürel faaliyetleri destekler.	0,65	0,71
İşletme fakir ülkeler için proje geliştirir.	0,69	
İşletme yardımseverliği destekler.	0,70	
Tüketicilere Saygı Faaliyetleri		
İşletme tüketici haklarını gözetir.	0,64	
İşletme tüketicilere dürüst bir şekilde davranır.	0,70	0,72
İşletme ürünleri hakkında tüketicilere doğru bilgiler verir.	0,62	
Çevreye Saygı Faaliyetleri		
İşletme çevre ile dost üretim uygulamaları yapar.	0,85	
İşletme mümkün olduğunca ekolojik dengeyi gözetir.	0,81	0,81

Tablo 6 ile ölçeklere ait faktör yükleri değerleri verilmiştir. Çalışanlara saygının 6, hayırseverlik faaliyetlerinin 4, tüketicilere saygı faaliyetlerinin 3, çevreye saygı faaliyetlerinin 2 ifadeden oluştuğu görülmektedir.

Tablo 7: Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ölçeği Doğrulamalı Faktör Analizi İçin Uyum İndeksleri

X ² /df	RMSEA	GFI	CFI	TLI	IFI
2,955	0,072	0,912	0,903	0,90	0,92

Tablo 7 incelendiğinde X²/df =2,955<0,3, RMSEA= 0,072 <0,08, GFI=0,912>0,90, TLI=0,90>0,90 ve IFI=0,92>0,90

Tablo 8: Değişkenler Arası Korelasyon Tablosu

Korelasyon Tablosu											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
DB	1	0,46**	0,34**	0,51**	0,39**	0,75**	0,51**	0,25**	0,42**	0,32**	0,49**
ÜH		1	0,57**	0,38**	0,37**	0,8**	0,38**	0,28**	0,48**	0,43**	0,5**
VL			1	0,5**	0,28**	0,74**	0,34**	0,19**	0,31**	0,36**	0,38**
FP				1	0,27**	0,72**	0,26**	0,07	0,24**	0,21**	0,25**
iti_KSS					1	0,61**	0,35**	0,42**	0,42**	0,5**	0,53**
itibar						1	0,51**	0,33**	0,52**	0,5**	0,6**
Ç.S.							1	0,48**	0,59**	0,40**	0,85**
H.S.								1	0,4**	0,39**	0,76**
T.S									1	0,44**	0,78**
Çevre S.										1	0,66**
KSS											1

** .Güven aralığı seviyesi 0.01

Tablo 9 ile deney ve kontrol grubu için kurumsal sosyal sorumluluk ve itibar açısından farklar gösterilmektedir. Tüm boyutlarda kontrol grubunun algı düzeyinin ve hayali işletmeye yönelik algısının daha yüksek olduğu görülmektedir. İtibar boyutlarından; Ürün ve hizmetler,

uyum iyilik indeksleri değerlerine göre model iyi uyuma sahiptir. Dolayısıyla kurumsal sosyal sorumluluk ölçeğinin geçerliği, doğrulamalı faktör analizi ile teyit edilmiştir.

Tablo 8 ile değişkenler arasındaki korelasyon düzeyleri gösterilmektedir. Değişkenler arası kuvvetli ilişki düzeyi olmadığı görülmektedir.

Vizyon ve Liderlik, Finansal Performans, Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Kurumsal Sosyal Sorumluluk Kurumsal boyutlarından; Tüketicilere Saygı açısından anlamlı fark olduğu görülmektedir. Genel olarak kontrol grubunun itibar ve kurumsal sosyal sorumluluk algısı daha fazladır.

Tablo 9: Kontrol ve Deney Grubuna Yönelik Fark Testi

Değişken	Grup	Ortalama	F	t	sig	Değişken	Grup	Ortalama	F	t	sig
DB	Kontrol	3,77	0,628	0,01	0,99	itibar	Kontrol	4,04	0,322	3,72	0
	Deney	3,77		0,01	0,99		Deney	3,78		3,73	0
ÜH	Kontrol	4,08	1,266	3,14	0,01	Ç.S	Kontrol	4,13	2,392	1,81	0,07
	Deney	3,79		3,15	0,01		Deney	3,98		1,82	0,07
VL	Kontrol	4,27	0,238	5,63	0	H.S	Kontrol	3,6	7,412	1,29	0,19
	Deney	3,74		5,63	0		Deney	3,47		1,3	0,19
FP	Kontrol	4,11	2,86	2,82	0,01	T.S	Kontrol	3,99	7,599	2,45	0,02
	Deney	3,86		2,83	0,01		Deney	3,71		2,47	0,02
iti_KSS	Kontrol	3,94	1,874	2,17	0,03	Çev. S.	Kontrol	3,6	4,161	1,47	0,14
	Deney	3,75		2,17	0,03		Deney	3,4		1,48	0,14
						KSS	Kontrol	3,89	6,408	2,27	0,02
							Deney	3,71		2,28	0,02

Tablo 10: Deney ve Kontrol Grubu İçin İtibar Algısı Regresyon Modeli

Bağımsız Değişken	B	B
Kurumsal Sosyal Sorumluluk	0,53*	
Çalışanlara Saygı		0,21*
Hayırseverlik		-0,06
Tüketicilere Saygı		0,11*
Çevreye Saygı		0,08*
R	0,597	0,72
R ²	0,356	0,52

*p<0,05

Tablo 10 ile deney ve kontrol grubu bir arada analiz edilmiştir. Katılımcıların genel olarak itibar algısında kurumsal sosyal sorumluluğun, çalışanlara saygının, tüketicilere saygının ve çevreye saygının anlamlı etkisi

olduğu görülmektedir.

Tablo 11: Deney ve Kontrol Grubu İçin İtibar Algısı Boyutları Regresyon Modeli

Bağımsız Değişken	Bağımlı Değişken			
	D.B	Ü.H	V.L.	F.P
	B	B	B	B
Çalışanlara Saygı	0,51*	0,1	0,25*	0,22*
Hayırseverlik	-0,1	-0,004	-0,06	-0,15*
Tüketicilere Saygı	0,12	0,24*	0,07	0,07
Çevreye Saygı	0,03	0,15*	0,07*	0,05
R	0,57	0,55	0,43	0,35
R ²	0,32	0,3	0,19	0,13

*p<0,05

Tablo 11 ile deney ve kontrol grubu bir arada analiz edilmiştir. Duygusal cazibe üzerinde çalışanlara saygının;

ürün ve hizmetler üzerinde tüketicilere saygının ve çevreye saygının; vizyon ve liderlik üzerinde çalışanlara saygının ve çevreye saygının; finansal performans üzerinde çalışanlara saygının ve hayırseverliğin %95 güven aralığında etkisi olduğu görülmektedir.

Tablo 12: Kontrol Grubu İçin Regresyon

Bağımsız Değişken	İtibar		D.B	Ü.H	V.L	F.P
	B	B	B	B	B	B
KSS	0,476*					
Çalışanlara Saygı		0,25*	0,37*	0,33*	0,26*	0,28*
Hayırseverlik		0,1	0,15	0,24*	0,05	-0,01
Tüketicilere Saygı		0,15*	0,29*	0,26*	0,15	0,03
Çevreye Saygı		-0,07	0,009	-0,02	0,08	-0,13
R	0,68	0,73	0,54	0,65	0,43	0,39
R ²	0,46	0,54	0,29	0,43	0,19	0,15

*p<0,05

Tablo 12 ile kontrol grubunun itibar algısı üzerinde kurumsal sosyal sorumluluğun etkisi incelenmiştir. Kontrol grubunun, itibar algısı üzerinde kurumsal sosyal sorumluluğun, çalışanlara saygının, tüketicilere saygının; duygusal cazibe algısı üzerinde çalışanlara saygının, tüketicilere saygının; ürün ve hizmet algısı üzerinde çalışanlara saygının, hayırseverliğin, tüketicilere saygının; vizyon ve liderlik algısı üzerinde çalışanlara saygının; finansal performans algısı üzerinde çalışanlara saygının %95 güven aralığında etkisi olduğu görülmektedir.

Tablo 13: Deney Grubu İçin Regresyon

Bağımsız Değişken	İtibar		D.B	Ü.H	V.L	F.P
	B	B	B	B	B	B
KSS	0,43*					
Çalışanlara Saygı		0,17*	0,68*	-0,12	0,24	0,15
Hayırseverlik		-0,14*	-0,27*	-0,11	-0,12	-0,2*
Tüketicilere Saygı		0,06	0,02	0,23*	-0,04	0,06
Çevreye Saygı		0,13*	0,03	0,24*	0,21*	0,14
R	0,52	0,73	0,68	0,57	0,43	0,37
R ²	0,27	0,54	0,46	0,33	0,19	0,14

*p<0,05

Tablo 13 ile deney grubunun itibar algısı üzerinde kurumsal sosyal sorumluluğun etkisi incelenmiştir. Deney grubunun, itibar algısı üzerinde kurumsal sosyal sorumluluğun, çalışanlara saygının, hayırseverliğin, çevreye saygının; duygusal cazibe algısı üzerinde çalışanlara saygının, hayırseverliğin; ürün ve hizmet algısı üzerinde tüketicilere saygının, çevreye saygının; vizyon ve liderlik algısı üzerinde çevreye saygının; finansal performans üzerinde hayırseverliğin %95 güven aralığında etkisi olduğu görülmektedir.

Tablo 14: Deney ve Kontrol Grubu İçin Beta Katsayıları Farkı

Bağımsız Değişken	İtibar		D.B	Ü.H	V.L	F.P
	B	B				
KSS	0,046					
Çalışanlara Saygı		0,08	-0,31	0,45	0,02	0,13
Hayırseverlik				0,35		
Tüketicilere Saygı		0,09	0,27	0,03		
Çevreye Saygı						

R	0,16	0	-0,14	0,08	0	0,02
R ²	0,19	0	-0,17	0,1	0	0,01

*p<0,05

Tablo 14 ile deney ve kontrol grubunun itibar algısına etki eden beta katsayılarındaki değişim gösterilmektedir. Kontrol grubunun, itibar algısı üzerindeki etkide kurumsal sosyal sorumluluğun, çalışanlara saygının ve tüketicilere saygının; duygusal cazibe algısı üzerindeki etkide tüketicilere saygının; ürün ve hizmet algısı üzerindeki etkide çalışanlara saygının, hayırseverliğin, tüketicilere saygının; vizyon ve liderlik algısı üzerindeki etkide çalışanlara saygının; finansal performans algısı üzerindeki etkide çalışanlara saygının beta değerlerinin deney grubuna göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Sadece çalışanlara saygı açısından deney grubunun daha yüksek beta değerine sahip olduğu görülmektedir. Genel olarak kurumsal sosyal sorumluluğunun kurumsal itibar üzerinde etkisi olduğu ve işletmelerin yaptığı kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin yapıma amacının kişiler tarafından algılanış düzeyinin kurumsal itibar algısını etkilediği görülmektedir. Deney grubunun kurumsal sosyal sorumluluk ve kurumsal itibar algısına yönelik yapılan manipülasyonun etkili olduğu ve algı düzeyinin değiştiği görülmektedir.

6. Sonuç

Bu araştırmanın amacı kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin bireyler tarafından yapılaş amacının algılanmasının kurumsal itibar üzerindeki etkisini belirlemektir. Bu amaçla araştırma kapsamında deney ve kontrol grupları oluşturularak hipotezler test edilmiştir. Araştırma hipotezi olan kurumsal sosyal sorumluluk algısının kurumsal itibar üzerinde algısı vardırın kabul edildiği görülmektedir. İşletmeler tarafından yapılan kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin kurumsal itibar algısı üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin yapılaş amacındaki bireysel algı işletmeye yönelik itibarın düzeyini etkilemektedir. Kurumsal sosyal sorumluluk ve kurumsal itibar açısından kontrol grubunun algılarının deney grubuna kıyasla daha yüksek olduğu görülmektedir. Kontrol grubunun itibar algısında çalışanlara saygının ve tüketicilere saygının, deney grubunun itibar algısında çevreye saygının, hayırseverliğin ve çalışanlara saygının etkili olduğu görülmektedir.

İşletmelerin kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleri ile itibar arttırmaları için müşteri beklentilerini karşılamaya dikkat etmeleri gerektiği görülmektedir. İşletmelerin yaptığı kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetlerinin öğrenciler tarafından dikkate alındığı ve genç kesimin buna önem vermesi dikkat edilecek bir konudur. Genç kesimimizin toplumsal sorunlardan uzaklaşmadığı ve işletmelerin bunları gündemine almasına önem verdiği görülmektedir. Öğrencilerin kurumsal sosyal sorumluluk konusunda yapılacak atılımlar ile desteklerinin alınabileceği görülmektedir. Gençlerin işletmelerle ilişkide bulduklarında işletmenin itibarlı olmasına önem verdikleri görülmektedir. Gerek iş hayatına atılırken

çalışacakları işletme seçiminde gerekse kullanacakları mal ve hizmeti tedarik edecek işletme seçiminde gençlerin işletmenin kurumsal itibarına önem verdiği, bu kurumsal itibarı oluştururken de işletmenin toplumsal konulara duyarlı olmasına dikkat ettikleri söylenebilmektedir.

Çalışma için gerekli etik kurul izni, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etik Kurulu'nun 30.12.2021 tarih ve 2021/10 sayılı yazısı ile alınmıştır.

Kaynakça

- Abimbola, T., & Kocak, A. (2007). Brand, organization identity and Reputation: SMEs as expressive organizations: A Resources-based perspective. *Qualitative Market Research: An International Journal*, 10(4), 416-430.
- Ahmad, A. M. K., Shattal, M. H. A., Rawashdeh, L. A., Ghasawneh, J., & Nusairat, N. (2022). Corporate social responsibility and brand equity of operating telecoms: brand reputation as a mediating effect. *International Journal of Sustainable Economy*, 14(1), 78-97.
- Al Sakkaf, S. Y., Farouk, S., & Elanain, H. M. A. (2022). Corporate social responsibility towards education and corporation performance in the UAE: the mediating role of corporation reputation. *Social Responsibility Journal*. <https://doi.org/10.1108/SRJ-06-2021-0256>
- Alsop, R. J. (2006). *The 18 Immutable Laws of Corporate Reputation: Creating, Protecting, and Repairing Your Most Valuable Asset*. New York: Wall Street Journal Press.
- Anantharaman, D., Gao, F., & Manchiraju, H. (2022). Does social responsibility begin at home? The relation between firms' pension policies and corporate social responsibility (CSR) activities. *Review of Accounting Studies*, 27(1), 76-121.
- Barnett, M. L. (2007). Stakeholder influence capacity and the variability of Financial returns to Corporate Social Responsibility. *Academy of Management Review*, 32(3), 794-816.
- Bear, S., Rahman, N., & Post, C. (2010). The impact of board diversity and gender composition on corporate social responsibility and firm reputation. *Journal of Business Ethics*, 97(2), 207-221.
- Bennett, R., & Gabriel, H. (2001). Reputation, trust and supplier commitment: The case of shipping company/seaport relations. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 16(6), 424-438.
- Bianchi, E., Bruno, J. M., & Sarabia-Sanchez, F. J. (2019). The impact of perceived CSR on corporate reputation and purchase intention. *European Journal of Management and Business Economics*, 28(3), 206 – 221.
- Bilkey, W. J., & Tesar, G. (1977). The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms. *Journal of international Business Studies*, 8(1), 93-98.
- Boubaker, S., Liu, Z., & Zhan, Y. (2022). Customer relationships, corporate social responsibility, and stock price reaction: Lessons from China during health crisis times. *Finance Research Letters*, 102699.
- Branco, M. C., & Rodrigues, L. L. (2006). Corporate social responsibility and resource-based perspectives. *Journal of Business Ethics*, 69(2), 111-132.
- Brown, C., & Medoff, J. L. (2003). Firm age and wages. *Journal of Labor Economics*, 21(3), 677-697.
- Cable, D. M., & Turban, D. B. (2003). The value of organizational reputation in the recruitment context: A brand-equity perspective. *Journal of Applied Social Psychology*, 33(11), 2244-2266
- Carroll, A. B. (1991). The pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the moral Management of organizational Stakeholders. *Business horizons*, 34(4), 39-48.
- Carroll, A. B. (2016). Carroll's pyramid of CSR: taking another look. *International Journal of Corporate Social Responsibility*, 1(1), 1-8.
- Clark, B. H. and D. B. Montgomery (1998). Competitive reputations, multimarket competition and entry deterrence, *Journal of Strategic Marketing*, 6(2), 81-96.
- Coombs, W. T., & Holladay, S. J. (2012). *Managing corporate social responsibility: A communication approach*. Chichester: Wiley.
- Dahan, G. S., & Senol, I. (2012). Corporate social responsibility in higher education institutions: Istanbul Bilgi University case. *American International Journal of Contemporary Research*, 2(3), 95-103.
- Deephouse, D. L. (2000). Media Reputation as a Strategic Resource: An integration of mass Communication and Resource-based theories. *Journal of Management*, 26(6), 1091-1112.
- Dhaliwal, D. S., Zhen, O. L., Tsang, A. & George, Y. Y. (2011). Voluntary NonFinancial Disclosure and the Cost of Equity Capital: The Initiation of Corporate Social Responsibility Reporting. *Accounting Review*, 86(1), 59 – 100.
- Donker, H., Poff, D., & Zahir, S. (2008). Corporate Values, codes of ethics, and firm Performance: A look at the Canadian context. *Journal of Business Ethics*, 82(3), 527-537.
- Dowling, G. R. (2001). *Creating Corporate Reputations* Oxford: Oxford University Press.
- Dowling, G., & Moran, P. (2012). Corporate Reputations: Built in or bolted on? *California Management Review*, 54(2), 25-42.

- Fombrun, C. J. (2001). Corporate Reputations as Economic Assets. İçinde: M. A. Hitt, R. E. Freeman & J. S. Harrison (Ed), *Handbook of Strategic Management*, (s 285–308). Malden: Blackwell
- Fombrun, C. J., & Rindova, V. (1998). Reputation Management in global 1000 firms: A benchmarking study. *Corporate Reputation Review*, 1(3), 205-212.
- Fombrun, C.J. (1996), *Reputation: Realizing Value from the Corporate Image*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Fombrun, C.J., Gardberg, N. A. & Sever, J. W. (2000). The reputation quotient: A multi-stakeholder measure of corporate reputation. *The Journal of Brand Management*, 7(4): 241–255.
- Freeman, R. E., Harrison, J. S., Wicks, A. C., Parmar, B. L., & De Colle, S. (2010). *Stakeholder Theory: The State of the Art*. Cambridge University Press
- Galbreath, J., & Shum, P. (2012). Do customer satisfaction and reputation mediate the CSR-FP link? *Evidence from Australia. Australian Journal of Management*, 37,211–229.
- Green, J. H. (1996). Inflation Targeting: Theory and Policy Implications. *Staff Papers*, 43(4), 779-795.
- Hall, R. (1992). The Strategic Analysis of Intangible Resources. *Strategic Management Journal*, 13(2), 135-144.
- Helm, S. (2007). The role of corporate reputation in determining investor satisfaction and loyalty. *Corporate Reputation Review*, 10(1), 22–37.
- Helm, S. (2011). Employees' Awareness of Their Impact on Corporate Reputation. *Journal of Business Research*, 64(7), 657-663.
- Hsu, B. X., Chen, Y. M., & Chen, L. A. L. (2022). Corporate social responsibility and value added in the supply chain: Model and mechanism. *Technological Forecasting and Social Change*, 174, 121302.
- Iannone, B. (2022). Sustainability, corporate social responsibility, and corporate reputation in the wine sector: a key performance indicator framework model. In *Research Anthology on Strategies for Maintaining Successful Family Firms* (pp. 696-720). IGI Global.
- Isaksson, L., & Mitra, N. (2019). To legislate or not: That is the question—Comparing CSR intent and effects in economies with voluntary CSR and legislated CSR. *International Dimensions of Sustainable Management* (pp. 35-51)
- Karatepe, S. (2008). İtibar Yönetimi: Halkla İlişkilerde Güven Yaratma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 23(23). 77 – 97
- Khan, M., Majid, A., Yasir, M., & Arshad, M. (2013). Corporate social responsibility and corporate reputation: A case of cement industry in Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 5(1), 843-857.
- Kim, S. Y., & Park, H. (2011). Corporate social responsibility as an organizational attractiveness for prospective public relations practitioners. *Journal of Business Ethics*, 103, 639–653.
- Kotler, P. (2000), *Pazarlama Yönetimi*, (Çev.: N. Muallimoglu), İstanbul: Beta Basım Yayın
- Le, T. T. (2022). Corporate social responsibility and SMEs' performance: mediating role of corporate image, corporate reputation and customer loyalty. *International Journal of Emerging Markets*. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-07-2021-1164>
- Lin-Hi, N., & Blumberg, I. (2018). The link between (not) practicing CSR and corporate reputation: Psychological foundations and managerial implications. *Journal of Business ethics*, 150(1), 185-198.
- Lodhia, S., & Mitchell, N. A. (2022). Corporate social responsibility disclosures and reputation risk management post the banking royal commission: a study of the big four banks. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 19(2), 162-185.
- McWilliams, A., & Siegel, D. (2001). Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective. *Academy of Management Review*, 26(1), 117–127.
- McWilliams, A., Siegel, D. S., & Wright, P. M. (2006). Corporate Social Responsibility: Strategic Implications. *Journal of Management Studies*, 43(1), 1 – 18.
- Mohr, L. A., & Webb, D. J. (2005). The Effects of Corporate Social Responsibility and Price on Consumer Responses. *Journal of Consumer Affairs*, 39(1), 121-147.
- Musteen, M., Datta, D. K., & Kemmerer, B. (2010). Corporate Reputation: Do Board Characteristics Matter?. *British Journal of Management*, 21(2), 498-510.
- Pérez-Cornejo, C., de Quevedo-Puente, E., & Wilson, A. (2022). In search of the roots of corporate reputation management: Being a consistent corporate social performer. *Business Ethics, the Environment & Responsibility*, 31(1), 4-16.
- Pfau, M., Haigh, M. M., Sims, J., & Wigley, S. (2008). The Influence of Corporate Social Responsibility Campaigns on Public Opinion. *Corporate Reputation Review*, 11(2), 145-154.
- Ramayah, T., Falahat, M., & Soto-Acosta, P. (2022). Effects of corporate social responsibility on employee commitment and corporate reputation: Evidence from a transitional economy. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. <https://doi.org/10.1002/csr.2297>

- Rashid, S., & Mustafa, H. (2022). Corporate reputation antecedents and stakeholder loyalty in malawi higher education institutions: employees' and students' perspectives. *Tertiary Education and Management*, 1-17.
- Roberts, P. W., & Dowling, G. R. (2002). Corporate Reputation and Sustained Superior Financial Performance. *Strategic Management Journal*, 23(12), 1077-1093.
- Russo, M. V. & P. A. Fouts, P. A. (1997). A Resource-Based Perspective on Corporate Environmental Performance and Profitability. *Academy of Management Journal*, 40, 534-559.
- Sharma, R., & Sharma, M. (2011). Attitude of The Youth Towards Corporate Social Responsibility in India: A Study of Jalandhar District. *IUP Journal of Management Research*, 10(1). 7 – 27
- Siltaoja, M.E. (2006). Value Priorities as Combining Core Factors Between CSR and Reputation—A Qualitative Study. *J. Bus. Ethics*, 68, 91-111
- Somachandra, W. D. I. V., Sylva, K. K. K., Bandara, C. S., & Dissanayake, P. B. R. (2022). Corporate social responsibility (CSR) practices in the construction industry of Sri Lanka. *International Journal of Construction Management*, 1-9.
- Su, L., Huang, S., van der Veen, R., & Chen, X. (2014). Corporate social responsibility, corporate reputation, customer emotions, and behavioral intentions: A structural equation modeling analysis. *Journal of China Tourism Research*, 10(4), 511-529.
- Swael, V., & Chumpitaz, R. C. (2008). Impact of corporate social responsibility on consumer trust. *Recherche et Applications en Marketing* (English Edition), 23(4), 7-34.
- Syed Alwi, S. F., Nguyen, B., Melewar, T. C., Loh, Y. H., & Liu, M. (2016). Explicating Industrial Brand Equity: Integrating Brand Trust, Brand Performance and Industrial Brand Image. *Industrial Management & Data Systems*, 116(5), 858-882.
- Tang, L., & Li, H. (2009). Corporate Social Responsibility Communication of Chinese and global corporations in China. *Public Relations Review*, 35(3), 199-212.
- Tirole, J. (1996). A Theory of Collective Reputations (With Applications to The Persistence of Corruption and to Firm Quality). *The Review of Economic Studies*, 63(1), 1-22.
- Van Het Hof, S., D., & Çabuk D (2009) Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Metin Işık ve Mustafa Akdağ (ed.), *Dünden Bugüne Halkla İlişkiler*, (ss. 53-73). Konya: Eğitim Kitabevi Yayınları.
- Vanhamme, J., & Grobbs, B. (2009). “Too Good to Be True!”. The Effectiveness of CSR History in Countering Negative Publicity. *Journal of Business Ethics*, 85, 273-283.
- Vanhamme, J., & Grobbs, B. (2009). “Too Good to Be True!”. The Effectiveness of CSR History in Countering Negative Publicity. *Journal of Business Ethics*, 85, 273-283.
- Verčič, A. T., & Ćorić, D. S. (2018). The relationship between reputation, employer branding and corporate social responsibility. *Public Relations Review*, 44(4), 444-452.
- Waddock, S. A., & Graves, S. B. (1997). The Corporate Social Performance-Financial Performance Link. *Strategic Management Journal*, 18(4), 303-319.
- Walsh, G., Mitchell, V. W., Jackson, P. R., & Beatty, S. E. (2009). Examining the antecedents and consequences of corporate reputation: A customer perspective. *British Journal of Management*, 20(2), 187-203.
- Yoon, Y., Gurhan-Canli, Z., & Schwarz, N. (2006). The effect of corporate social responsibility (CSR) activities on companies with bad reputations. *Journal of Consumer Psychology*, 16, 377-390
- Zahra, S. A., & LaTour, M. S. (1987). Corporate Social Responsibility and Organizational Effectiveness: A Multivariate Approach. *Journal of Business Ethics*, 6(6), 459-467.
- Zakerean, M. (2021). The Relationship between Corporate Reputation, CEO Narcissism, and Financial Statement Comparability. *Iranian Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 5(2), 45-59.
- Zimon, G., Arianpoor, A., & Salehi, M. (2022). Sustainability reporting and corporate reputation: the moderating effect of CEO opportunistic behavior. *Sustainability*, 14(3), 1257.

Extended Summary

Purpose

The research aims to reveal how the level of perception of the purpose of corporate social responsibility activities by businesses affects corporate reputation. Companies must carry out corporate social responsibility activities to increase their recognition and profitability. How these activities are perceived by society is extremely important.

Literature Review

Iannone (2022) tried to explain these concepts by making a thematic study on corporate social responsibility, reputation, and sustainability. Khan, Majid, Yasir, and Arshad (2013) state that a strong relationship exists between corporate social responsibility and corporate reputation in the Pakistani cement industry. Ramayah, Falahat, and Soto - Acosta (2022) revealed that CSR positively affects corporate reputation and that employee engagement mediates the relationship between CSR activities and corporate reputation. In the research conducted by Lodhia and Mitchell (2022) on the Royal Banking Commission, corporate social responsibility is an essential tool in managing corporate reputation risk. Ahmad et al. (2022) state a positive relationship between corporate social responsibility and corporate reputation. Anantharaman and Manchiraju (2022) state that corporate social responsibility significantly impacts restoring reputation against corporate actions that may harm stakeholders. Adopting social responsibility activities, which are necessary for a sustainable society, by business employees will effectively create a corporate social responsibility culture (Abbas and Dogan, 2022). Consistent actions in corporate social responsibility activities will reinforce the value of corporate reputation in the eyes of stakeholders (Pérez-Cornejo, Quevedo-Puente, Wilson, 2022). Corporate social responsibility activities improve the cooperation between businesses and their customers. Thus, corporate social responsibility supports providing financial support to the company in adverse situations such as pandemics (Boubaker, Liu, and Zhan, 2022).

Design/methodology/approach

The research sample is 245 students studying at Kütahya Dumlupınar University, Department of Business Administration, who agreed to participate in the research. Within the framework of the collected data, 55 participants who did not fully answer the questionnaires and 190 participants were included in the study. Experimental design is a method for examining the relationship between inputs and output in a process. There are different types of experimental design according to the aim to be achieved. Since the study aims to study two different samples, the control group design was used. In the research, the activity reports of a corporate enterprise, which is considered to be reputable in Turkey, were examined, and these notifications

were changed so as not to reveal the company name and conveyed to the participants.

Findings

This research aims to determine the effect of the perception of the purpose of corporate social responsibility activities by individuals on corporate reputation. For this purpose, hypotheses were tested by forming experimental and control groups within the scope of the research. It is seen that the perception of corporate social responsibility, which is the research hypothesis, affects corporate reputation. It has been observed that corporate social responsibility activities carried out by businesses affect the perception of corporate reputation. The individual perception of the purpose of corporate social responsibility activities affects the level of importance for the enterprise. It is seen that the perceptions of the control group in terms of corporate social responsibility and corporate reputation are higher than the experimental group. It is seen that respect for employees and respect for consumers are effective in the perception of the importance of the control group, and respect for the environment, philanthropy, and respect for employees are effective in the perception of the reputation of the experimental group.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Analysis of the Relationship Between Economic Growth and Housing Demand for Türkiye with Spatial Panel Econometrics Approach

Türkiye İçin Ekonomik Büyüme ile Konut Talebi Arasındaki İlişkinin Mekânsal Panel Ekonometri Yaklaşımıyla Analizi

Ayça Doğaner^{a,*}

^a Dr., İstanbul Ticaret Odası, Meslek Komiteleri Müdürlüğü, 34112, Eminönü, İstanbul/Türkiye
ORCID: 0000-0003-4277-9326

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 1 Ekim 2022
Düzeltilme tarihi: 6 Ekim 2021
Kabul tarihi: 17 Ekim

Anahtar Kelimeler:

Ekonomik Büyüme
Konut Talebi
Mekansal Ekonometrik Modeller

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, 2019 yılında Türkiye’de tüm illerde konut talebi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkilerin saptanmasıdır. Bu çalışmada, mekânsal etkileri ortaya koyabilmek için yatay kesit veri kullanılmıştır. Bu çalışmada, şehirlerin mekânsal komşuluk durumu bulunduğu, bağımlı ve bağımsız değişkenlerin birbirleri üzerindeki etkilerinin birbirlerine yakınlık durumuna göre etkileri tespit edilmek istenmekte olduğundan mekânsal ekonometrik modeller kullanılmıştır. Mekânsal ağırlık matrisi ise sınır komşuluğuna göre oluşturulmuş olup, standardize edilmiş hali elde edilmiştir. Çalışma kapsamında, Genel Yuvalanmış Mekânsal Model (GNS), Genel Mekânsal Model (SAC), Mekânsal Durbin Hata Modeli (SDEM), Mekânsal Durbin Model (SDM), Mekânsal Gecikme Modeli (Mekânsal Ototoregresif Model:SAR), Mekânsal Hata Modeli (SEM), Mekânsal Gecikmeli X Modeli (Bağımsız Değişkeni Mekânsal Gecikmeli Model:SLX) sonuçları tespit edilmiştir. Araştırma sonucunda, GSYH değişkeninin tüm modellerde anlamlı ve pozitif etkili bir parametre olduğu belirlenmiştir. Mekânsal gecikmeli GSYH parametresi de mekânsal gecikmelerin dikkate alındığı modellerde anlamlı, SDM ve GNS modellerinde negatif etkili, SDEM, SLX ve SDEM-GMM modellerinde pozitif etkili olarak tespit edilmiştir. Yapılan Global ve Lokal Moran’ın I testi sonuçlarına göre ise, Türkiye’nin tüm illerinde konut talebinin belirleyicisi olduğu GSYH değişkeninin, kendilerine komşu olan illerle pozitif mekânsal otokorelasyonlu olduğu, GSYH değişkeninde meydana gelen şokların ya da etkilerin, diğer iller üzerindeki konut talebini de etkilediği tespit edilmiştir.

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Oct 7, 2022
Received in revised form: Oct 6, 2022
Accepted: Oct 17, 2022

Keywords:

Economic Growth
Housing Demand
Spatial Econometric Models

ABSTRACT

This study aims to determine the relationship between housing demand and economic growth in all provinces of Türkiye in 2019. In this study, horizontal section data was used to reveal the spatial effects. In this study, spatial econometric models were used since cities have spatial neighborhood status and the effects of dependent and independent variables on each other are to be determined according to their proximity to each other. The spatial weight matrix was created according to the border neighborhood and its standardized form was obtained. Within the scope of the study, General Nested Spatial Model (GNS), General Spatial Model (SAC), Spatial Durbin Error Model (SDEM), Spatial Durbin Model (SDM), Spatial Lag Model (Spatial Autoregressive Model: SAR), Spatial Error Model (SEM), Spatial Lagged X Model (Independent Variable Spatial Lagged Model: SLX) results were determined. As a result of the research, it is determined that the GDP variable is a significant and positively effective parameter in all models. The spatially lagged GDP parameter is also found to be significant in models where spatial lags are taken into account, negatively effective in SDM and GNS models, and positively effective in SDEM, SLX, and SDEM-GMM models. According to the results of the Global and Local Moran's I test, the GDP variable, which is the determinant of housing demand in all provinces of Türkiye, is positively spatially autocorrelated with the neighboring provinces, and the shocks or effects occurring in the GDP variable also affect the housing demand in other provinces.

1. Introduction

In both developed and developing countries, the

construction sector has a very important place. It is prioritized in economic policies due to the added value it provides, the employment it generates, and its ability to

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: ayca.doganer@gmail.com

stimulate many other sub-sectors to grow, and it is seen as the most important factor in increasing economic growth rates. While the construction sector plays an important role in the macroeconomic policies of countries, it also supports development by causing changes in the social structure.

The most important item of the construction sector is housing production. In addition to meeting people's need for shelter, the housing sector also contributes to redistributing income and ensuring a stable economic structure (Yetgin, 2007: 312). Production in the field of housing, which is important due to these characteristics, should not be evaluated alone but should be considered in connection with other sectors and the general course of the economy.

In particular, the effects of changes in housing demand, which can be expressed as housing sales, on macroeconomic variables such as growth and employment are the subject of econometric studies in the literature. The relationship between housing demand and economic growth is an area that is emphasized by government administrators and policymakers in terms of the economy. Governments also take steps to support housing demand through regulations on the development of the construction sector and housing supply.

The demand for housing is increasing day by day for both housing and investment purposes. Housing, which is also seen as an indicator of the living standards of individuals in society, is seen as a luxury image in some societies as well as a necessity. With the rise in population and income levels, the tendency of individuals to acquire housing or to change their existing housing is increasing. Especially for Türkiye, it can be said that there has been a rapid increase in housing demand due to factors such as migration. This situation shows that, especially in recent years, regional or provincial housing demand can also be affected by specific variables.

While a shock/impact that causes these factors to change may lead to an increase or decrease in housing demand, region-specific factors may also affect housing demand. Geographically, a shock/impact in one region may also affect other neighboring regions. Generally, econometric models, which have been extensively used in the literature, do not measure the outcome of geographical neighborhood effects. In this respect, spatial econometric methods have been developed that take into account the geographical neighborhood relations between variables and the effects that may arise due to these relations. Due to the above-mentioned conditions, the relationship between housing demand and macroeconomic variables of countries is scientifically intriguing and is of great importance for the vitality of the economy in countries like Türkiye where the construction sector has a significant share in the economic functioning.

This study investigates the effects of economic growth on housing demand in Türkiye. This study aims to contribute to the literature by determining whether economic growth increases the demand for housing and the direction and the

extent of this increase through tests that take into account spatial effects based on provinces in Türkiye. For this purpose, economic growth rates and housing demand are used as variables. The study consists of four chapters: an introductory section followed by a literature review, the third chapter explains the methodology of the study, and the final chapter presents the results of the empirical analysis.

2. Literature Review

In the literature, there are studies in which housing-related variables are taken as a basis, and comparisons are made with various macroeconomic variables. Macroeconomic variables in these studies generally include variables such as inflation rate, economic growth, and interest rates. Some studies include demographic variables.

There are cases where individuals demand housing for investment purposes as well as for housing needs. Therefore, regardless of whether it is for housing or investment purposes, housing demand may increase in countries with the growing population and economic growth. However, the relationship between housing demand and economic growth is a process that involves different dynamics for each country and economy. For this reason, this study examines the relationship between housing demand and economic growth in Türkiye, while also reviewing the related literature. The table below presents examples of studies on the housing market and housing demand and economic growth.

Gelfand (1966), one of the first studies in this field, identified credit conditions and loan interest rates as the most important factors affecting housing demand. In the study, it is stated that loans with flexible payments, especially for middle-income earners, have a significant impact on housing demand. Bocutoğlu and Ertürk (1992) analyzed the housing demand in Türkiye and found that the most important variable affecting the housing demand in Türkiye is the high population growth. Dornbusch and Fischer (1994), on the other hand, state that housing demand depends on household income and wealth as well as the price of housing in the market.

In the study by Lopes et al. (2002), investments in the construction sector and per capita income variables are analyzed by correlation analysis for 15 sub-Saharan African countries with data for the period 1970-1992. As a result of the analysis, it was found that investments in the construction sector have positive results to ensure sustainable growth in the economy.

Chang and Nieh (2004) conducted a cointegration analysis to determine the relationship between the housing sector and economic growth in Taiwan using data for the period 1979Q1-1999Q4. As a result of the analysis, it was found that developments in the housing sector lead to economic growth in the short and long run.

Rivero (2008), in his study, made a regression analysis using GDP, population, housing stock, mortgage interest

expectations and number of immigrants data for Spain and its autonomous regions for the period 1995-2007. As a result of the analysis, it has been determined that the increase in housing prices is determined by the gross domestic product, population, housing stock, and mortgage interest expectations.

In their study, Öztürk and Fitöz (2009) conducted the Johansen cointegration test to determine the relationships between national income per capita, house prices and interest rates, and housing demand for Türkiye with 1968-2006 data. While there is a positive relationship between national income per capita, house prices and interest rates, and housing demand, there is an insignificant relationship between demographic factors and housing demand.

Lebe and Yiğit (2009) found that in the long run, Türkiye's housing demand is positively affected by per capita income, population and the number of marriages, while the general level of prices, real interest rate, housing cost and employment rates in the agricultural sector affect it negatively.

In their study, Degen and Fischer (2010) examined housing prices for 85 counties for Switzerland in the 2001-2006 period. By analyzing the variables of population change based on immigrants, changes in housing prices, the ratio of immigrants to the population and the amount of vacant space that can be housed, they determined that immigration increases the demand for housing and housing prices.

Alagidede and Mensah (2016) analyzed the relationship between housing sales and economic growth for Sub-Saharan African countries. As a result of the analysis, they determined a positive relationship between the housing sector and economic growth.

Uysal and Yiğit (2016) evaluated the demand market for housing in Türkiye. They examined in their study where Johansen and Johansen-Juselius applied cointegration tests, they found a one-way relationship between per capita income, urbanization rate, interest rates and housing demand, while an inverse relationship between unit price and CPI (Consumer Price Index) and housing demand.

Hatipoğlu and Tanrıvermiş (2017) examined the factors affecting investment preferences in terms of housing supply and demand in Türkiye and found that housing demand and housing loans given by banks were affected due to population growth and urbanization.

Mussa et al. (2017), for the housing market in the USA, housing rental and sales prices, number of immigrants, per capita income. They analyzed the Spatial Durbin Model using data on murder rate, theft, population, unemployment rate, population density, immigrant density, number of foreign population with residence permit and amount of land per capita. As a result, it has been determined that immigration to a city increases the housing demand, housing rents and prices in that city and neighboring cities.

Trofimov, Aris, and Xuan (2018), examined housing prices

in Malaysia between macroeconomic and demographic determinants. They used Cointegration, Granger causality and variance decomposition analysis. As a result of their analysis low interest rates and increasing consumer prices also supported the housing price increase and GDP. They did not find any relationship between the level of housing prices and the increase in housing prices.

Kıral and Çelik (2018) aimed to determine the factors affecting the housing sales of provincial groups in Türkiye by using the balanced panel data analysis method for the period 2008-2015. According to the results of the analysis, it was determined that the housing price index and gross domestic product significantly affect housing demand.

Sabyasachi (2019) examined the relationship between real housing prices and various macroeconomic determinants for 43 countries. It has been determined that urbanization, age structure of the population, price-income ratio, price-rent ratio and GDP, exchange rate and inflation variables are effective in stabilizing housing prices.

In the study by Canbay and Mercan (2020), VAR/VECM analyses were conducted to test the functioning of the house price channel for Türkiye with data for the period 2010Q1-2019Q2. As a result of the analysis, short-run and long-run causality from interest rates to loan volume, and from loan volume to housing prices and consumer price index were found. On the other hand, short and long-run causality was found in the growth of housing prices.

Karadaş and Salihoğlu (2020) investigated the macroeconomic factors affecting the change in house prices for Türkiye with ARDL analysis using data for the period 2012:12-2018:07. As a result of the analysis, interest rates, inflation, total housing loans and the price index of construction materials affect house prices in the same direction, but the industrial production index affects house prices in the opposite direction.

In the study by Bayrak and Telatar (2021), Engle-Granger Cointegration test and VAR analysis were performed to determine the relationship between the construction production index and GDP for Türkiye with data for the period 2005:01-2016:04. As a result of the analysis, it was found that the construction sector does not affect economic growth in the long run, but there is a unidirectional causality relationship from economic growth to the construction sector in the short run.

In the study by Yardımcı (2021), VAR analysis was conducted to determine the relationship between the number of housing sales and economic growth for Türkiye with data for the period 2013Q1-2020Q4. As a result of the analysis, a long-run cointegration relationship was found between housing sales and economic growth. Housing sales have a positive effect on economic growth.

As can be seen, there are many studies in the literature that analyze the relationship between housing prices, housing demand and macroeconomic variables. In these studies, it is

seen that mostly time series analyzes are applied. As a result of the examinations, it is seen that the studies that find a relationship between macroeconomic variables and housing demand and housing prices are in the majority in the relevant literature.

3. Method

This study aims to determine the effects of macroeconomic factors on the demand in the housing market in all provinces in Türkiye. Horizontal cross-sectional data is used in the study. In the empirical model to be constructed within this framework, the relevant variables are calculated with the spatial panel data method using 2019 data. Data from 81 cities with neighborhood relations between them were used. The data set of the study was accessed by using TurkStat Geographical Statistics website. In order to determine the demand for housing, data on the number of housing sales were taken as the basis. Spatial econometrics was used as the methodology and the analysis was carried out in Stata 17 program.

In an econometric regression model, spatial effects can be mentioned if the horizontal cross-section data consist of geographical locations such as a city, country, region, or continent. Spatial econometric models are used if there is a spatial neighborhood between the settlements in question and if it is desired to determine the effects of the dependent and independent variables on each other according to their proximity to each other.

3.1. Spatial Effect

The interaction between spaces is defined as spatial influence. Spatial effects influence the models in 2 ways.

3.2. Spatial Autocorrelation (Spatial Dependence)

Changes that occur depending on the neighboring space indicate spatial autocorrelation/dependence. Spatial autocorrelation is frequently observed in studies on spatial data since the changes occurring in geographical units such as cities, countries, regions and continents that are neighboring each other are not independent of each other and may react together and similarly to external shocks. The relationship and interaction between units that are close and neighboring to each other are higher than those that are far away. Spatial autocorrelation can occur in the dependent variable, independent variable, or error terms (Yerdelen Tatoğlu, 2022: 2).

3.3. Spatial Heterogeneity

In spatial models, neighboring geographical units such as cities, countries, regions, continents, etc. may be heterogeneous and the coefficients of the model or the variance of the error term may not be constant across locations. In the first case, heterogeneity can be estimated by reflecting it in various ways in the models. In the second case, heteroskedasticity may be caused (Yerdelen Tatoğlu,

2022: 3).

3.4. Spatial Weight Matrix

In analyzes conducted in the context of spatial econometrics, the measure of interactions between units is spatial weight matrices. Spatial econometric models are created and estimations are made according to spatial weight matrices. For this reason, weight matrices are very important in the spatial analysis of each unit with certain criteria for other units.

Spatial weight matrices are determined according to border neighborhoods or distances. The spatial weight matrix W is a positive definite symmetric matrix with $n \times n$ dimensions. n is the number of units. Each element w_{ij} in the matrix is related to the interactions in i and j . In the case of border neighborhood, it takes the value 1 if regions i and j are border neighbors and 0 otherwise. In addition to weighting by neighborhood, weighting can also be done by distance. In this case, the coordinates of the distances between the centers of two locations are used (Yerdelen Tatoğlu, 2022: 3-4).

3.5. Global and Local Moran's I Statistics

In spatial econometric analyses, some tests are conducted to determine which model will be appropriate. These tests provide information about the existence and type of spatial effect. One of the most widely used tests for testing spatial autocorrelation is Moran's I test developed by Moran (1950). The test detects spatial dependence in the dependent and independent variables and the error term. Global Moran's I test is used to test whether there is spatial dependence in the model in general. The Local Moran's I test is used when the relationship between a region and its neighboring regions is to be determined regionally.

$$I = \frac{N \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N w_{ij} (Y_i - \bar{Y})(Y_j - \bar{Y})}{S_0 \sum_{i=1}^N (Y_i - \bar{Y})^2} \quad (1)$$

$$I = \frac{n \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{ij} \hat{u}_i \hat{u}_j}{S_0 \sum_{i=1}^n \hat{u}_i^2} \quad (2)$$

$$Z = \frac{I - E(I)}{[V(I)]^{1/2}} \quad (3)$$

$$E(I) = -\frac{1}{n-1} \quad (4)$$

$$Var(I) = \left(\frac{1}{S_0^2(N^2 - 1)} (N^2 S_t - N S_2 + 3 S_0^2) \right) - E(I)^2 \quad (5)$$

$$S_0 \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N w_{ij} = N \quad S_1 = 2 \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{ij} \quad S_2 = 4 \sum_{i=1}^n w_i^2 \quad (6)$$

In the equations, w_{ij} is the spatial weight matrix, N is the number of observations, S is the standardization vector. $E(I)$ is the expected value of Moran I and $V(I)$ is its variance.

If the Moran I statistic is significant and the z score is high, the result is positive. If it is high and/or low, it is spatially clustered. If the Moran I statistic is significant but the z score is negative, it is not possible to talk about clustering.

3.6. Spatial Econometric Models

Classical linear regression models can first be estimated in a comparative sense due to the absence of spatial effects before proceeding to spatial analysis. After estimating the linear regression model, the presence of spatial effects is tested and the model is extended accordingly. This process is called the specific-to-general approach in the literature (Elhorst, 2014: 7).

3.6.1. General Nested Spatial Model (GNS)

In classical linear regression models, spatial dependence is characterized by two models: spatial correlation in the dependent variable and spatial correlation in the error term. The general nested spatial model, which includes all effects of spatial interaction, was developed by Manski (1993).

$$Y = \rho WY + X\beta + WX\theta + u \quad u = \lambda Wu + \varepsilon \quad (7)$$

Y: (Nx1)-dimensional dependent variable vector, X: (Nxk)-dimensional independent variables matrix with k being the number of parameters, β : (kx1)-dimensional parameters vector, W: (NxN)-dimensional spatial weight matrix, u: (Nx1)-dimensional error term vector (Yerdelen Tatoğlu, 2022, p.54).

In the general nested spatial model, there is a spatially lagged dependent variable, spatially lagged independent variables and a spatially autoregressive error term. The model is estimated by maximum likelihood.

3.6.2. General Spatial Model (SAC)

The general spatial model includes a spatially lagged dependent variable and a spatially autoregressive error term. In other words, it is obtained by subtracting lagged exogenous variables from the nested spatial model. In the general spatial model, the dependent variable is related to the dependent variable of the neighboring locations. At the same time, the error terms of the locations also interact.

$$y = \rho WY + X\beta + u \quad u = \lambda Wu + \varepsilon \quad (8)$$

The model can be estimated by maximum likelihood (MLE), generalized moments (GMM), two-stage ECT (2SLS) and generalized two-stage ECT (2SLS).

3.6.3. Spatial Durbin Error Model (SDEM)

The spatial Durbin error model is obtained by imposing the constraint $\rho=0$ on the general nested spatial model. Therefore, there is no spatially lagged dependent variable in the spatial durbin error model.

$$Y = X\beta + WX\theta + u \quad u = \lambda Wu + \varepsilon \quad (9)$$

In this model, the spatial weight matrices $WX\theta$ and λWu can be different from each other. Here, β stands for direct and θ for indirect effects. The model can be estimated by maximum likelihood (MLE) and generalized moments (GMM).

3.6.4. Spatial Durbin Model (SDM)

The spatial Durbin model is calculated by subtracting the

spatially autocorrelated error terms ($\lambda=0$) from the general nested spatial model. There is a spatial effect in the dependent and independent variables.

$$Y = \rho WY + X\beta + WX\theta + u \quad (10)$$

The model can be estimated by maximum likelihood (MLE) and two-stage ECT (2SLS).

3.6.5. Spatial Lag Model (Spatial Autoregressive Model: SAR)

It is a model in which the dependent variables of the locations are interrelated. It includes only spatially lagged dependent variables. Therefore, it is also referred to as a spatial autoregressive model. It differs from the general nested spatial model with $\theta=\lambda=0$, the spatial Durbin model with $\theta=0$ and the general spatial model with $\lambda=0$ due to the constraint.

$$Y = \rho WY + X\beta + \varepsilon \quad (11)$$

The model can be estimated by maximum likelihood (MLE) and two-stage ECT (2SLS).

3.6.6. Spatial Error Model (SEM)

In the spatial error model, the error terms of neighboring locations move together. This is when there is spatial interaction in the error terms. It differs from the general nested spatial model with $\rho = \theta = 0$, the general spatial model with $\rho = 0$ and the spatial durbin error model with $\theta = 0$ constraint (Yerdelen Tatoğlu, 2022: 56).

$$Y = X\beta + u \quad u = \lambda Wu + \varepsilon \quad (12)$$

The model is estimated by maximum likelihood (MLE) and generalized moments (GMM).

3.6.7. Spatially Lagged X Model (Model with Spatially Lagged Independent Variable (SLX))

The spatial error model includes independent variables with spatial lags. Since it contains only spatial explanatory variables, it differs from the general nested spatial model with $\rho = \lambda = 0$, from the spatial durbin error model with $\lambda = 0$ and from the spatial durbin model with $\rho = 0$ (Yerdelen Tatoğlu, 2022: 57).

$$Y = X\beta + WX\theta + u \quad (13)$$

The model is estimated by ordinary least squares (OLS) and maximum likelihood (MLE).

3.6.8. Model without Spatial Effects

It is the model that emerges as a result of the tests that there are no spatial effects in the dependent variable, independent variables and error term.

$$Y = X\beta + u \quad (14)$$

There are no spatial effects in the model despite the presence of unit-sized locations. Therefore, an estimation can be done by ordinary least squares (OLS) or maximum likelihood (MLE).

3.6.9. Implementation Results

The dependent variable in this study is the total number of housing sales. The total number of housing sales (LnKSS) refers to the total housing demand in that province. The independent variable is GDP (Thousand TL) (LnGSYH). Data are taken on a provincial basis. The logarithms of the number of housing sales and GDP variables are taken. The spatial weight matrix is constructed according to the neighboring status of the provinces and formed according to the border neighborhood. The model is first estimated with OLS. The regression model is estimated as follows:

$$\ln KSS_i = \beta_0 + \beta_1 \ln GSYH_i + u_i \quad (15)$$

Table 1: Regression Model

LnKSS	Coefficient	Std.error	t statistics	Probability
LnGSYH	1.06	.515	20.65	0.000
Constant	-3.94	.379	-10.39	0.000
F statistics	426.45			
R ²	0.84			

H₀: Parameters other than the fixed parameter are together equal to zero.

H₁: At least one parameter is different from zero.

As seen in Table 1, the calculated F value is 426.45. Since F_{calculus} > F_{table}, H₀ hypothesis is rejected. The GDP variable, which is the explanatory variable in the model, is significant in explaining the housing demand. In other words, the model is significant. The R² value, which is the significance number, is approximately 84%. The GDP variable, which is the independent variable in the model, explains approximately 84% of the average variability in the

housing demand variable.

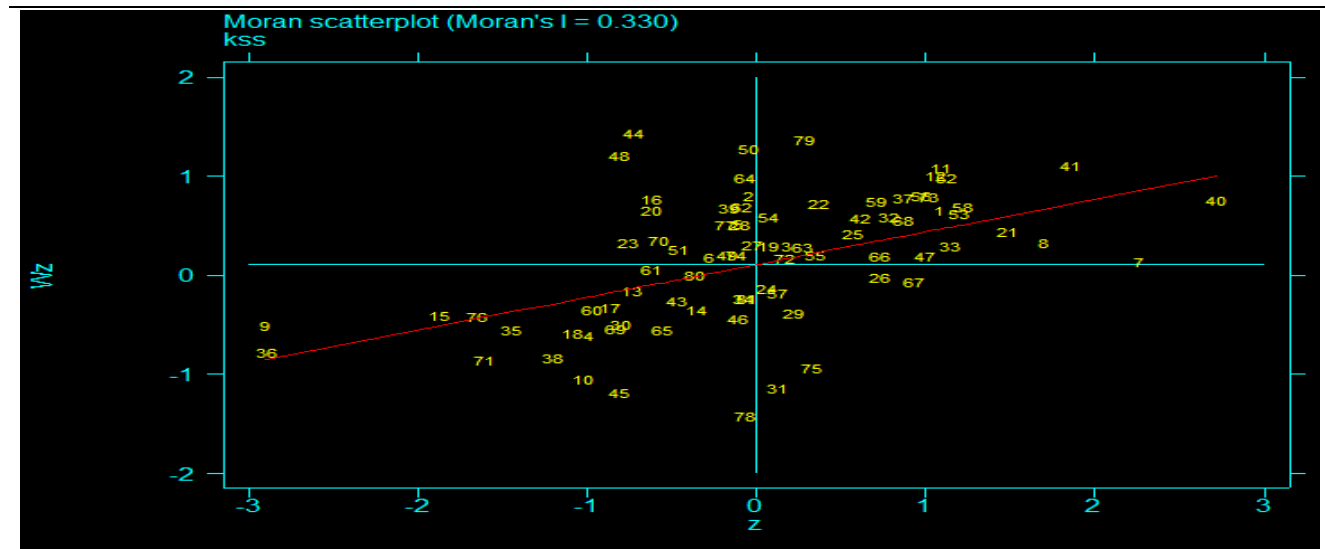
To test the significance of the parameters; the calculated P>|t| values can be checked. The parameters of both variables are significant. The parameter of the constant term is also significant.

Table 2: Spatial Effect Test

	Test Statistics	p-value
Global Moran (MI)	0.33	0.000
Geary C	0.61	0.000
Getis & Ord's G	0.063	0.004
LM lag	10.12	0.001
LM error	10.94	0.001
Robust LM lag	3.72	0.05
Robust LM error	4.54	0.033

The output shows the results of the Global Moran I test statistic. The Moran I value is approximately 0.33%. The provinces of Türkiye are positively correlated with their neighboring provinces by 0.33% for the housing demand variable. According to the P-value, the null hypothesis of no spatial autocorrelation is rejected. It is concluded that there is spatial autocorrelation. In Table 2, separate tests are conducted for the detection of spatial error and spatial lag. According to the LM (Lagrange multiplier) test, the null hypothesis is rejected for both spatial error and spatial autocorrelation. Therefore, it is concluded that there is both spatial autocorrelation and spatial lag. In this case, since it is necessary to look at the robust tests, both the Robust LM test spatial error test and the Robust LM spatial lag test reject the null hypothesis and conclude that there is spatial lag and spatial error.

Figure 1: Moran I Spread Diagram



The output in Figure 1 includes the country name, Moran's I value expected value, standard deviation, Z test statistic and probability values for the Z test statistic. Probability values are calculated for 90%, 95% and 99% confidence levels. For values lower than the confidence levels, the H₀ hypothesis that there is no spatial autocorrelation is rejected.

Accordingly, it is concluded that there is spatial autocorrelation for Adana, Ağrı, Ardahan, Artvin, Aydın, Balıkesir, Bayburt, Bitlis, Bursa, Erzincan, Gümüşhane, Hakkari, Iğdır, İstanbul, İzmir, Karaman, Kars, Kocaeli, Konya, Manisa, Mersin, Şırnak, Tekirdağ, Tunceli.

Table 3: Local Moran I Statistics Test

RegionName	Ii	E(Ii)	sd(Ii)	z	p-value*
Adana	0.645	-0.013	0.388	1.693	0.045
Adıyaman	-0.031	-0.013	0.428	-0.043	0.483
Afyonkarahisar	0.044	-0.013	0.357	0.157	0.438
Ağrı	0.669	-0.013	0.388	1.755	0.040
Aksaray	-0.051	-0.013	0.428	-0.089	0.464
Amasya	-0.036	-0.013	0.482	-0.048	0.481
Ankara	0.181	-0.013	0.357	0.540	0.294
Antalya	0.464	-0.013	0.388	1.227	0.110
Ardahan	1.670	-0.013	0.560	3.006	0.001
Artvin	1.151	-0.013	0.560	2.077	0.019
Aydın	1.133	-0.013	0.482	2.377	0.009
Balıkesir	1.025	-0.013	0.428	2.422	0.008
Bartın	0.159	-0.013	0.560	0.305	0.380
Batman	0.147	-0.013	0.428	0.373	0.355
Bayburt	0.891	-0.013	0.428	2.110	0.017
Bilecik	-0.449	-0.013	0.388	-1.124	0.131
Bingöl	0.342	-0.013	0.388	0.913	0.181
Bitlis	0.706	-0.013	0.428	1.677	0.047
Bolu	0.015	-0.013	0.332	0.084	0.466
Burdur	-0.377	-0.013	0.428	-0.851	0.197
Bursa	0.579	-0.013	0.428	1.382	0.084
Çanakkale	0.248	-0.013	0.560	0.466	0.321
Çankırı	-0.207	-0.013	0.388	-0.501	0.308
Çorum	-0.011	-0.013	0.357	0.005	0.498
Denizli	0.208	-0.013	0.388	0.567	0.286
Diyarbakır	-0.062	-0.013	0.332	-0.150	0.440
Düzce	-0.007	-0.013	0.560	0.009	0.496
Edirne	-0.044	-0.013	0.560	-0.056	0.478
Elazığ	-0.100	-0.013	0.428	-0.204	0.419
Erzincan	0.454	-0.013	0.311	1.500	0.067
Erzurum	-0.152	-0.013	0.311	-0.448	0.327
Eskişehir	0.419	-0.013	0.388	1.111	0.133
Gaziantep	0.278	-0.013	0.388	0.747	0.227
Giresun	0.025	-0.013	0.428	0.087	0.465
Gümüşhane	0.888	-0.013	0.482	1.868	0.031
Hakkari	2.458	-0.013	0.690	3.580	0.000
Hatay	0.634	-0.013	0.560	1.154	0.124
Iğdır	1.097	-0.013	0.690	1.608	0.054
Isparta	-0.103	-0.013	0.482	-0.188	0.425
İstanbul	1.918	-0.013	0.560	3.448	0.000
İzmir	1.952	-0.013	0.560	3.510	0.000
Kahramanmaraş	0.321	-0.013	0.357	0.935	0.175
Karabük	0.153	-0.013	0.428	0.386	0.350
Karaman	-1.009	-0.013	0.560	-1.779	0.038

Kars	1.016	-0.013	0.482	2.135	0.016
Kastamonu	0.056	-0.013	0.428	0.159	0.437
Kayseri	0.132	-0.013	0.388	0.371	0.355
Kilis	-0.940	-0.013	0.982	-0.944	0.172
Kırıkkale	-0.026	-0.013	0.428	-0.032	0.487
Kırklareli	-0.059	-0.013	0.560	-0.083	0.467
Kırşehir	-0.090	-0.013	0.428	-0.182	0.428
Kocaeli	1.042	-0.013	0.428	2.463	0.007
Konya	0.684	-0.013	0.311	2.240	0.013
Kütahya	0.039	-0.013	0.357	0.145	0.442
Malatya	0.053	-0.013	0.388	0.169	0.433
Manisa	0.731	-0.013	0.388	1.915	0.028
Mardin	-0.029	-0.013	0.428	-0.038	0.485
Mersin	0.783	-0.013	0.428	1.857	0.032
Muğla	0.492	-0.013	0.482	1.047	0.148
Muş	0.400	-0.013	0.388	1.063	0.144
Nevşehir	0.003	-0.013	0.428	0.036	0.486
Niğde	-0.053	-0.013	0.388	-0.105	0.458
Ordu	0.062	-0.013	0.482	0.155	0.439
Osmaniye	-0.060	-0.013	0.482	-0.099	0.461
Rize	0.345	-0.013	0.482	0.742	0.229
Sakarya	0.098	-0.013	0.482	0.230	0.409
Samsun	-0.122	-0.013	0.428	-0.255	0.399
Şanlıurfa	0.431	-0.013	0.482	0.920	0.179
Siirt	0.503	-0.013	0.428	1.204	0.114
Sinop	-0.170	-0.013	0.560	-0.282	0.389
Şırnak	1.495	-0.013	0.482	3.128	0.001
Sivas	0.018	-0.013	0.332	0.093	0.463
Tekirdağ	0.760	-0.013	0.482	1.603	0.054
Tokat	-0.017	-0.013	0.428	-0.010	0.496
Trabzon	-0.330	-0.013	0.482	-0.659	0.255
Tunceli	0.803	-0.013	0.560	1.456	0.073
Uşak	-0.084	-0.013	0.482	-0.149	0.441
Van	0.104	-0.013	0.428	0.272	0.393
Yalova	0.378	-0.013	0.690	0.566	0.286
Yozgat	0.020	-0.013	0.332	0.099	0.461
Zonguldak	0.016	-0.013	0.482	0.059	0.476

*1-tail test

In the Moran I scatter diagram shown in the figure, the upper left region is low-high, the upper right region is high-high, the lower left region is low-low and the lower right region is high-low. The region where the observations fall determines the autocorrelation.

Table 4: Summary of Estimation of Spatial Econometric Models

Değişkenler	GNS	SAC	SDEM	SDM	SAR	SEM	SLX
LnGSYH	1.01*	1.02*	1.03*	1.00*	0.99*	1.01*	1.02*
Cons	-3.59**	-4.29*	-5.06*	-2.74*	-4.31*	-3.56*	-4.85*
w1x_LnGSYH	-0.16	-	0.18**	-0.36*	-	-	0.16**
Rho	0.32*	0.16**	0.49*	0.49*	0.22*	-	-
Lambda	0.18	0.35*	-	-	-	0.52*	-
Sigma	0.19*	0.19*	0.19*	0.19*	0.20*	0.19*	0.21*
F	222.24*	449.93*	146.4*	222.49*	443.93*	419.5*	222.5*
Wald	444.49*	449.93*	439.2*	444.98*	443.93*	419.5*	-
R ²	0.85	0.85	0.85	0.85	0.85	0.85	0.85
LR test (rho=0)	5.02*	3.80**	13.99*	14.19*	11.33*	-	-
LR test (Lambda=0)	0.75	4.66*	-	-	-	15.65*	-
LR test (rho+Lambda=0)	14.62*	14.37*	-	-	-	-	-

*, ** and *** indicate significance levels of 1%, 5% and 10% respectively.

The output presents the OLS estimation of the GNS, SAC, SDEM, SDM, SAR, SEM and SLX models. When the GNS model is analyzed from the data in the table, it is seen that the model is significant according to F and Wald tests. The Buse R² is 85%. GDP and constant term parameters are significant and the effect of GDP variable on housing demand is positive. Each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1.01%. A 1% increase in the spatially lagged GDP variable decreases housing demand by 0.01%. When the SAC model is analyzed, the Buse R² value is calculated as approximately 85%. F and Wald tests are significant. The GDP variable and the fixed variable are significant in the model. The effect of GDP variable on housing demand is positive. Each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1.02%.

When the SDEM model is analyzed, F and Wald tests are significant. Buse R² is approximately 85%. The fixed parameter, spatial lagged GDP and GDP variables are significant and the effect of spatial lagged GDP and GDP variables on housing demand is positive, while the effect of the constant term is negative. Each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1.03%. A 1% increase in spatially lagged GDP increases housing demand by 0.18%. When the data in the SDM model are analyzed, F and Wald tests are significant. The Buse R² value is approximately 85%. The fixed parameter, spatial lagged GDP and GDP variables are significant and the effect of the GDP variable on housing demand is positive, while the effect of the constant term and spatial lagged GDP is negative. Each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1%. A 1% increase in spatial lagged GDP decreases housing demand by 0.36%.

When the data in the SAR model are analyzed, F and Wald tests are significant. The Buse R² value is 85%. The parameters of the constant term and GDP variables are significant. While the effect of GDP on housing demand is positive, the effect of the constant term is negative. Each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 0.99%. When the data in the SEM model are analyzed, F and Wald tests are significant. The Buse R² value is approximately 85%. The parameters of the constant term and GDP variables are significant. While the effect of GDP on housing demand is positive, the effect of the constant term is negative. Each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1.01%.

When the data in the SLX model are analyzed, the model is significant according to the F test. The R² value is approximately 85%. The parameters of spatial lagged GDP, GDP and the constant term are significant. While the effect of GDP and spatial lagged GDP on the housing demand variable is positive, the effect of the constant term is negative. Each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1.02%. A 1% increase in spatial lagged GDP increases housing demand by 0.16%.

Table 5: Summary of Estimation of Spatial Econometric Models

Variables	SEM-GMM	SDEM-GMM
LnGSYH	1.02*	1.03*
Cons	-3.63*	-5.02*
w1x_LnGSYH	-	0.18**
Rho	-	-
Lambda	-	-
Sigma	-	-
F	407.32*	211.17*
Wald	407.32*	422.34*
R ²	0.84	0.85
Hausman LM	-	-
Sargan LM	-	-
Basman LM	-	-

*, **, *** indicate significance levels of 1%, 5% and 10% respectively.

GMM estimation results are presented in the output. When the SEM model is analyzed from the data in the table from SEM and SDEM models, it is seen that the model is significant according to F and Wald tests. Buse R² is 84%. GDP and constant parameters are significant. While the effect of the GDP variable on housing demand is positive, the effect of the constant term variable is negative. Each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1.02%. When the SDEM model is analyzed, the Buse R² value is calculated as approximately 85%. F and Wald tests are significant. The parameters of the constant term, GDP and spatially lagged GDP variables are significant. While the effect of GDP and spatial lagged GDP on housing demand is positive, the effect of the constant term is negative. Each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1.03%. Each 1% increase in the spatially lagged GDP variable increases housing demand by 0.18%.

Table 6: Information Criteria

Variables	SEM	SAR	SAC	SDM
\bar{R}^2	0.84	0.85	0.85	0.85
LLF	14.5687	13.9443	16.0349	16.2260
AIC	0.0503	0.0479	0.0474	0.0485
Log AIC	-2.9901	-3.0378	-3.0493	-3.0260
SC	0.0533	0.0509	0.0503	0.0530
Log SC	-2.9310	-2.9787	-2.9901	-2.9373
FPE	0.0497	0.0473	0.0468	0.0479
HQ	0.0515	0.0491	0.0485	0.0503
Rice	0.0503	0.0480	0.0475	0.0486
Shibata	0.0502	0.0479	0.0473	0.0484
GCV	0.0503	0.0480	0.0474	0.0486

Table 6 presents the information criteria for the models. SAR, SEM and SAC models R² values were almost all the same. When all other criteria are compared, it is seen that the SAC model has relatively low results in all criteria. When the SAR model is compared with the SDM model, the SAR model is relatively more appropriate. In the model selection criteria, SAC points to the SAC model among SAR and SEM. In the choice between SAR and SDM, it is seen that the SAR model is appropriate. Therefore, the appropriate model is the SAC model.

4. Conclusion

In this study, an empirical analysis was conducted with the help of spatial econometric models on whether economic growth has an impact on the demand in the housing market in all provinces in Türkiye. In this context, GDP was determined as the independent variable using cross-sectional data for the period of 2019. In order to determine the relationship between housing demand and the GDP variable, the series were evaluated separately in all provinces. Data from 81 cities with neighborhood relations between them were used.

In spatial econometric analyses, tests are conducted to determine which model is appropriate to provide information about the presence and type of spatial effect. Moran's I test developed by Moran (1950) is used to test spatial autocorrelation. In this study, the Global Moran I test statistic is approximately 0.33%. It can be said that the provinces of Türkiye are positively correlated with their neighboring provinces at a rate of 0.33% for the housing demand variable. According to the P-value, the null hypothesis that there is no spatial autocorrelation is rejected and it is concluded that there is spatial autocorrelation. In the provincial context, the Local Moran I test is used to determine the relationship between a province and its neighboring provinces. In this study, looking at the Local Moran I values, it is concluded that there is spatial autocorrelation for Adana, Ağrı, Ardahan, Artvin, Aydın, Balıkesir, Bayburt, Bitlis, Bursa, Erzincan, Gümüşhane, Hakkari, Iğdır, İstanbul, İzmir, Karaman, Kars, Kocaeli, Konya, Manisa, Mersin, Şırnak, Tekirdağ, Tunceli.

In the General Nested Spatial Model (GNS), F and Wald tests show that the model is significant. GDP and constant term parameters are significant and the effect of the GDP variable on housing demand is positive. According to this model, each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1.01%. A 1% increase in the spatially lagged GDP variable decreases housing demand by 0.01%. In the General Spatial Model (SAC), F and Wald tests are significant. In the model, the parameters of the GDP variable and the fixed variable are found to be significant. According to this model, the effect of the GDP variable on housing demand is positive. Each 1% increase in the GDP variable increases the housing demand by 1.02%. In the Spatial Durbin Error Model (SDEM), F and Wald tests are significant. The fixed parameter, spatial lagged GDP and GDP variables are significant and the effect of spatial lagged GDP and GDP variables on housing demand is positive, while the effect of the constant term is negative. According to this model, each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1.03%. A 1% increase in spatially lagged GDP increases housing demand by 0.18%.

In the Spatial Durbin Model (SDM), F and Wald tests are significant. The fixed parameter, spatial lagged GDP and GDP variables are significant and the effect of the GDP variable on housing demand is positive, while the effect of the constant term and spatial lagged GDP is negative.

According to this model, each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1%. A 1% increase in spatial lagged GDP decreases housing demand by 0.36%. In the Spatial Autoregressive Model (SAR), F and Wald tests are significant. The parameters of the constant term and GDP variables are significant. While the effect of GDP on housing demand is positive, the effect of the constant term is negative. According to this model, each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 0.99%. In the Spatial Error Model (SEM), F and Wald tests are significant. The parameters of the constant term and GDP variables are significant and the effect of GDP on housing demand is positive, while the effect of the constant term is negative. According to this model, each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1.01%. Spatial Lagged X Model (In the Independent Variable Spatial Lagged Model (SLX), the model is significant according to the F test. The parameters of spatially lagged GDP, GDP and the constant term are significant. The effect of GDP and spatial lagged GDP on the housing demand variable is positive, while the effect of the constant term is negative. According to this model, each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1.02%. A 1% increase in the spatial lagged GDP increases housing demand by 0.16%.

When the SEM model found with the help of the GMM estimation method is analyzed, it is seen that the model is significant according to the F and Wald tests. The GDP and constant parameters are significant and the effect of the GDP variable on housing demand is positive, while the effect of the constant term variable is negative. According to the SEM model, each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1.02%. Again, when the SDEM model is analyzed with GMM estimation, F and Wald tests are significant. The parameters of the constant term, GDP and spatial lagged GDP variables are significant in the model. While the effect of GDP and spatial lagged GDP on housing demand is positive, the effect of the constant term is negative. Each 1% increase in the GDP variable increases housing demand by 1.03%. Each 1% increase in the spatially lagged GDP variable increases housing demand by 0.18%.

When the information criteria for all models are analyzed, SAR, SEM and SAC R^2 values are almost the same. When all other criteria are compared, it is seen that the SAC model has relatively low results in all criteria. When the SAR model is compared with the SDM model, the SAR model is relatively more appropriate. In the model selection criteria, SAC points to the SAC model among SAR and SEM. In the choice between SAR and SDM, it is seen that the SAR model is appropriate. Therefore, it is decided that the appropriate model is the SAC model.

As a result of the research, the GDP variable is found to be a significant and positively effective parameter in all models. The spatially lagged GDP parameter is also found to be significant in models where spatial lags are taken into account, negatively effective in SDM and GNS models, and

positively effective in SDEM, SLX and SDEM-GMM models.

Since the determinants of housing demand in all provinces of Türkiye are positively correlated with their neighboring provinces, the analysis reveals that the shocks or effects of the variables also affect the housing demand in other provinces. In this context, Adana, Ağrı, Ardahan, Artvin, Aydın, Balıkesir, Bayburt, Bitlis, Bursa, Erzincan, Gümüşhane, Hakkari, Iğdır, İstanbul, İzmir, Karaman, Kars, Kocaeli, Konya, Manisa, Mersin, Şırnak, Tekirdağ, Tunceli have the highest impact.

References

- Alagidede P., & Mensah, J.O. (2016). Construction, Institutions and Economic Growth in Sub-Saharan Africa. *ERSA Working Paper* 622 (July 11, 2016).
- Bayrak, İ. C., & Telatar, O. M. (2021). İnşaat Sektörü ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Ekonomisi Üzerine Ampirik Bir Analiz. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12 (3), 1283-1297.
- Bocutoğlu, E., & Ertürk, Z. (1992). Supply and Demand Analysis in Housing Market: A Case Study in Turkey as a Developing Country. *Management Quality and Economics*, 203-210.
- Canbay, Ş., & Mercan, D. (2020). Türkiye’de Konut Fiyatları, Büyüme ve Makroekonomik Değişkenler Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi. *Journal of Management and Economics Research*, 18 (1), 176-200.
- Chang T., & Nieh, C.C. (2004). A Note on Testing the Causal Link Between Construction Activity and Economic Growth in Taiwan. *Journal of Asian Economics*, 15, 591-598.
- Degen, K., & Fischer, A. M. (2010). Immigration and Swiss House Prices. *Swiss National Bank Working Papers*.
- Dornbusch, R., & Fischer, S. (1994), *Macro Economics*, McGraw-Hill Inc., İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Elhorst, J.P. (2014). Linear Spatial Dependence Models for Cross-Section Data, *Spatial Econometrics Chapter2*, Springer Berlin Heidelberg, 5-36.
- Gelfand, J. E. (1966). The Credit Elasticity of Lower-middle Income Housing Demand. *Land Economics*, 42(4), 464-472.
- Hatipoğlu, Ü., & Tanrıvermiş, H. (2017). Türkiye’de Arz ve Talep Açısından Konut Yatırım Tercihlerini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi. *Bankacılar Dergisi*, 100, 49-75.
- Karadaş, H. A., & Salihoglu, E. (2020). Seçili Makroekonomik Değerşkenlerin Konut Fiyatlarına Etkisi: Türkiye Örneği. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 16(1), 63-80.
- Kıral, G., & Çelik, C. (2018). Panel Veri Analizi ve Kümeleme Yöntemi ile Türkiye’de Konut Talebinin İncelenmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(4), 1009-1026.
- Lebe, F., & Yiğit, B. (2009). *Analysis of The Short and Long-Run Housing Demand in Turkey*. In The 7th International Symposium of The Romanian Regional Science Association, 2-13.
- Lopes, J., Ruddock, L., & Ribeiro, F. L. (2002). Investment in Construction and Economic Growth in Developing Countries. *Building Research & Information*, 30(3), 152-159.
- Manski, C.F. (1993). Identification of Endogenous Social Effects: The Reflection Problem. *The Review of Economic Studies*, 60(3), 531-542.
- Mussa, A., Nwaogu, U. G., & Pozo, S. (2017). Immigration and Housing: A Spatial Econometric Analysis. *Journal of Housing Economics*, 13-25.
- Öztürk, N., & Fitöz, E. (2009). Türkiye’de Konut Piyasasının Belirleyicileri: Ampirik Bir Uygulama. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(10), 21-46.
- Rivero, S. S. (2008). Immigration And House Prices In Spain. *Regional Economy Working Paper*.
- Sabyasachi, T. (2019). Macroeconomic Determinants of Housing Prices: A Cross Country Level Analysis. *MPRA Paper No. 98089*. University Library of Munich, German.
- Trofimov, I. D., Aris, N. M., & Xuan, D. C. D. (2018). Macroeconomic and Demographic Determinants of Residential Property Prices in Malaysia. *Zagreb International Review of Economics & Business*, 21(2), 71-96.
- Uysal, D., & Yiğit, M. (2016). Türkiye’de Konut Talebinin Belirleyicileri (1970-2015): Ampirik Bir Çalışma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Dergisi*, 19(1), 185-209.
- Yardımcı, M. C. (2021). Türkiye’de Konut Satışları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Analizi. *Ekonomi İşletme Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi*, 7 (2), 380-391.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2022). *Mekansal ekonometri*. İstanbul: Beta yayınevi.
- Yetgin, F. (2007). Avrupa Birliği ve Türkiye Konut Politikaları Üzerine Bir İnceleme. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 13(2), 311-330.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Sağlık Harcamalarına Etki Eden Faktörler: Hekim ve Hemşire İstihdamı Üzerine Bir Çalışma

Factors Affecting Health Expenditures: A Study on Employment of Physicians and Nurses

Muhammed Esat Çetin ^{a,*}, Abdullah Miraç Bükey ^b & Mehmet Berkun Denli ^c

^a Dr, Sağlık Bakanlığı, 34000, İstanbul/Türkiye

ORCID: 0000-0002-7531-5950

^b Arş. Gör., İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, 34126, İstanbul /Türkiye

ORCID: 0000-0002-5483-9077

^c İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat ABD, İstanbul /Türkiye

ORCID: 0000-0003-3462-4746

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 9 Eylül 2022

Düzeltilme tarihi: 23 Eylül 2022

Kabul tarihi: 28 Eylül 2022

Anahtar Kelimeler:

Sağlık Harcaması

Hekim Sayısı

Hemşire Sayısı

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Sep 9, 2021

Received in revised form: Sep 23, 2022

Accepted: Sep 28, 2022

Keywords:

Health Expenditure

Number of Physicians

Number of Nurses

ÖZ

Sağlık hizmetlerinin sürdürülebilir ve etkin şekilde sağlanabilmesi, için sağlık harcamalarına etki eden faktörlerin araştırılması önemlidir. Çalışmamızın amacı profesyonel olarak aktif çalışan hekim ve hemşire sayısının toplam sağlık harcamalarına etkisinin araştırılmasıdır. Panel veri analizi yöntemiyle yapılan ampirik çalışmanın örnekleme Türkiye, Fransa, Almanya ve ABD'nin 2000-2020 yılları arasındaki verilerini kapsamaktadır. Çalışma sonucunda aktif çalışan hemşire sayısının toplam sağlık harcamalarını pozitif yönde etkilediği belirlenirken, aktif çalışan hekim sayısının ise istatistiksel olarak anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Yıllar içinde sağlık hizmetlerinin yaygınlaşması ve gelişmesi ile orantılı şekilde hekim istihdamı artmamıştır. Bir başka açıdan ise farklı branşlarda istihdam edilen hekimlerin verdikleri hizmete bağlı olarak sağlık harcamalarına olan etkilerinin farklı olması gibi nedenler, aktif hekim sayısı ile sağlık harcamaları arasındaki anlamlı bir ilişki olmamasını açıklamaktadır.

ABSTRACT

The right of individuals to benefit from health services in accordance with justice and equity necessitates the provision of health services in a sustainable and effective manner. In this context, it is important to investigate the factors affecting health expenditures. The aim of our study is to investigate the effect of the number of professionally active physicians and nurses on total health expenditures. In this context, the literature was reviewed. In our study, panel data analysis was used as a method. Data from Turkey, Germany, France and the USA between 2000 and 2020 were used. As a result of the study, it was determined that the number of active nurses affected the total health expenditures positively, while there was no significant effect between the number of active physicians and total health expenditures. The results of the study in terms of the effect on health expenditures, in line with the current state of the health system, that is, the excess of physician workload disproportionately with the growth, and the differences in the effects of the health services provided by the physicians on the health expenditures, support the lack of a relationship between the number of active physicians and health expenditures.

1. Giriş

Dünya Sağlık Örgütü tarafından, sağlık sadece hastalık ve sakatlığın olmayışı değil; bedence, ruha ve sosyal yönden tam iyilik hali olarak tanımlanmaktadır (WHO, 2020).

Bireylerin ve toplumların hayatının sağlıklı bir şekilde devamı sağlık harcamalarını zorunlu kılmaktadır. Anayasamızın 56. Maddesinde de “Herkes sağlıklı ve dengeli bir çevrede yaşama hakkına sahiptir (Anayasa, 1982).” ifadesi ile yer alan sağlıklı yaşama hakkı birçok

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: muhammedesat.cetin@saglik.gov.tr

ulusal ve uluslararası mevzuat ile de koruma altına alınmıştır. Sağlıklı bir yaşam Dünya Sağlık Örgütü'nün tanımından da anlaşılacağı üzere çok boyutlu bir yaklaşımla ele alınması gereken bir ihtiyaçtır. Bu durum sağlık üzerine yapılan çalışmaların gerekliliğini ve çeşitliliğini arttırmaktadır.

Devletler, toplum sağlığının sürekliliği ve gelişimi için sağlık alanında hizmetler ve düzenlemeler yapmaktadır. Ülkemizde anayasanın 56. Maddesinde belirtilen hususlar doğrultusunda, sağlıkta planlanan hizmetler amaçlarına göre genel olarak koruyucu sağlık hizmetleri, tedavi edici sağlık hizmetleri ve rehabilite edici sağlık hizmetleri olarak sınıflandırılır. Bu sınıflandırma ile birlikte sağlık kavramının sosyal boyutları incelendiğinde insani gelişmenin alt kategorisinde yer aldığı görülecektir (Sezgin ve Budak, 2022).

Koruyucu sağlık hizmetleri hastalıkların ortaya çıkmadan engellenmesi, hastalıkların zamanında tespiti için yapılacak taramaları ya da hastalıkların zararlarını minimize edebilmek için gerekli önlemlerin alınması için yapılacak önleyici tarama, tanı ve tedavi süreçlerini tanımlar. Koruyucu sağlık hizmetleri bağışıklama, beslenme ve hijyen eğitimleri, erken tanı taramaları, temiz hava, su ve besinlere erişim için kontroller vs. gibi hizmetleri kapsamaktadır. Bu hizmetlerin varlığı aynı zamanda yoksulluğun azaltılmasında önemli bir uygulamadır (Sezgin vd., 2022).

Tedavi edici sağlık hizmetleri, kişinin hastalık olarak adlandırılan sağlık durumunun bozulma sürecinde kişinin sağlığına kavuşması için gereken muayene, görüntüleme, ameliyat, ilaç vs. gibi tanı, teşhis ve tedavi süreçlerinin genelini ifade eden hizmetlerdir. Tedavi hizmetleri birinci basamak, ikinci basamak ve üçüncü basamak sağlık hizmetleri şeklinde basamaklandırılmış sağlık merkezlerinde verilmektedir. Aile sağlığı merkezleri, verem savaş merkezleri gibi merkezleri birinci basamak sağlık hizmetlerini oluştururken birinci basamak sağlık merkezleri koruyucu sağlık hizmetlerinde de etkin bir rol oynamaktadır. İkinci basamak sağlık merkezleri genel teşhis ve tedavi veren hastanelerdir. İleri düzey tanı, tedavi ve eğitim hizmetlerinin verildiği üniversite ve eğitim araştırma hastaneleri ise üçüncü basamak sağlık merkezlerini oluşturmaktadır.

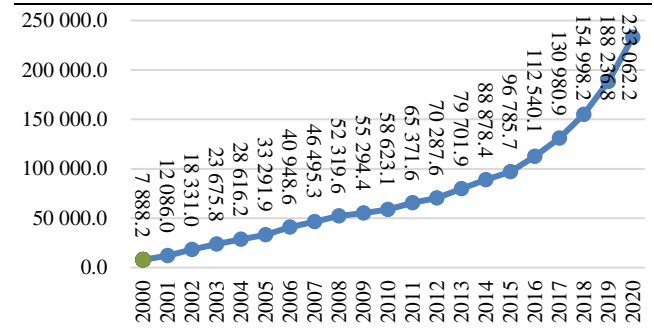
Sağlıklı bir toplum hayatının devamı, bireylerin sağlık ihtiyaçlarının karşılanması sağlık harcamalarını zorunlu kılmaktadır. Sağlık harcamaları kamu ve özel sektör sağlık harcamaları olarak genelde iki grupta incelenir. Kamu sağlık harcamalarını sosyal güvenlik harcamaları, merkezi yönetim tarafından yapılan sağlık harcamaları, yerel yönetimlerin sağlık harcamaları ve kamuya bağlı diğer kurum ve kuruluşların sağlık harcamaları oluşturmaktadır. Özel sektör sağlık harcamalarını ise cepten yapılan sağlık harcamaları ve kâr amacı gütmeyen kurum ve kuruluşların harcamaları oluşturmaktadır (Atasever, 2014). Kamu harcamalarını oluşturan kalemlerden sosyal güvenlik harcamaları önemli yer tutar. Sosyal Güvenlik Kurumu, sağlık yardımlarını sigorta kurumu üzerinden alan bireylerin sağlıklı kalmaları,

hastalanmalarında sağlıklarına kavuşmaları, iş kazası durumunda, meslek hastalıkları sürecinde gerekli görülen sağlık hizmetlerinin karşılanması amacıyla ücretlerin ödenmesini sağlar (SGK, 2013).

Sağlık sektörünün büyümesi ve hizmetlerin farklılaşması, sektörde çalışan personel sayısının artmasını beraberinde getirmektedir. Sağlık sektöründe verilen hizmet nitelikli iş gücünü zorunlu kılmaktadır. Kamu sağlık harcamalarının önemli bir kısmını personel giderleri oluşturmaktadır.

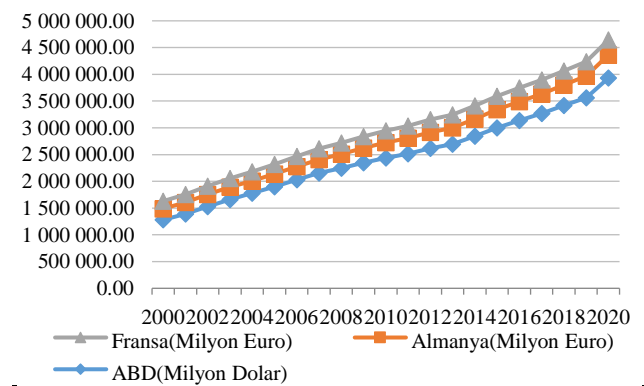
Türkiye'de (Şekil 1), ABD, Fransa ve Almanya'da (Şekil 2) toplam sağlık harcamaları yıllar içerisinde ciddi artış göstermiştir.

Şekil 1: Toplam Sağlık Harcaması (Milyon TL)



Kaynak: TÜİK (2021)

Şekil 2: Toplam Sağlık Harcaması (Şimdiki Fiyatlar)



Kaynak: OECD (2022d)

Sağlık sektöründeki, sağlık harcamaları ile personel sayısı arasında önemli bir ilişki vardır. Personel sayısının artışı personellerin maaş ödemeleri, nöbet ödemeleri vs. gibi maliyetlerinin yanı sıra yönetim ve organizasyon masraflarını arttırarak yapılan toplam sağlık harcamalarını arttırmaktadır. Önemli olan bir diğer unsur ise, hekim ve hemşire sayısının artırılması ile hedeflenen sağlık hizmetlerinin ulaşılabilirliğinin artırılması, beraberinde toplam tedavi masraflarını arttırmakta, sosyal sigorta kurumu giderleri, hastanenin sarf ve ilaç giderleri, kliniklerin diğer bakım ve temizlik giderleri gibi harcama kalemlerinin de artmasını beraberinde getirmektedir.

Personel istihdamının planlanması, sağlık hizmetlerinin

sürdürülebilirliği için çok önemli bir konudur. Sunulan sağlık hizmetlerinin kalitesinin artırılması, istihdam edilen personelin nicelik ve niteliğine göre değişecektir. Kaliteli sağlık hizmetlerinin sunumu hekimler ve diğer sağlık personellerinin uyumu ile mümkün olacaktır. Örneğin hemşireler tıbbi tanı ve tedavi sırasında hekim tarafından verilen tedavileri uygulamakla görevlidir (Hemşirelik Yönetmeliği, 2010). Sadece bu yönü ile ele alındığında bile hemşire sayısı ve hekim sayısının uyumsuzluğu sağlık hizmetlerinin kaliteli bir şekilde verilmesini engelleyecektir. Hemşire sayısının yetersizliği hastanelerde, hemşire başına düşen iş yoğunluğunu arttıracak ve bu durum hemşirelerin hizmet kalitesini düşürecektir. Aynı şekilde hekim sayısının az olması, hekimlerin iş yükünü arttıracaktır.

Tablo 1: 1000 kişi başına düşen doktor sayısı

	Türkiye	Almanya	Fransa	ABD
2000	1,3	3,57	3,26	2,45
2001	1,38	3,6	3,29	2,5
2002	1,39	3,63	3,31	2,5
2003	1,41	3,67	3,32	2,54
2004	1,44	3,7	3,34	2,54
2005	1,47	3,71	3,34	2,58
2006	1,51	3,76	3,33	2,57
2007	1,55	3,81	3,31	2,58
2008	1,59	3,88	3,31	2,58
2009	1,65	3,96	3,27	2,58
2010	1,69	4,06	3,27	2,57
2011	1,7	4,24	3,3	2,6
2012	1,73	4,32	3,31	2,63
2013	1,76	4,41	3,32	2,7
2014	1,76	4,49	3,32	2,72
2015	1,81	4,53	3,33	2,72
2016	1,83	4,58	3,34	2,72
2017	1,87	4,64	3,35	2,74
2018	1,88	4,71	3,33	2,73
2019	1,95	4,82	3,36	2,77
2020	2,05	4,9	3,36	..

Bin kişi başına düşen hekim ve hemşire sayısı incelendiğinde Türkiye, Almanya, Fransa ve ABD’de yirmi yıllık süreçte hekim ve personel sayısındaki artış, hastaların muayene sürelerinde, tedavi sürelerinin kısalığı ve hekime ulaşamadan kaynaklanan şikayetlerin azalmasına katkıda bulunacaktır. Nitelikli bir sağlık hizmeti hastanın hastalığı sürecinde tanı, tedavi ve hastanın hastalığına dair bilgilendirilmesi aşamalarından oluşan bir süreçtir. Yetersiz sayıda hekim ve hemşire ile verilen sağlık hizmetleri, hastanın yeteri kadar bilgilendirilememesi, muayeneye yeteri kadar süre ayrılamaması aynı zamanda sağlık personeli üzerinde artmış iş yükünün oluşturduğu stres, fiziksel rahatsızlıklar vs. gibi problemleri beraberinde getirmektedir.

Sürdürülebilir bir sağlık sisteminin oluşturulabilmesi ve devamı için sağlık harcamalarının planlanması çok önemlidir. Sağlık harcamalarının nedenlerini ve sağlık harcamalarını etkileyen faktörlerin incelenmesi, sağlık politikaları açısından önemli veriler sunacaktır. Çalışmamız hekim ve hemşire sayılarının sağlık harcamalarına etkisini

ele almaktadır. Hekim ve hemşireler, sağlık hizmetinin sunulabilmesinde rolü olan en önemli iki meslek grubudur ve bu iki meslek grubu birbiri ile hizmet sunumunda birlikte çalışmaktadırlar. Bu iki meslek grubunun sağlık harcamalarına etkisinin tartışılması literatüre önemli katkılar sunacaktır.

Tablo 2: 1000 Kişi başına düşen hemşire sayısı

	Türkiye	Almanya	Fransa	ABD
2000	1,06	10,18	6,66	10,17
2001	1,11	10,3	6,84	10,18
2002	1,1	10,4	7	10,19
2003	1,12	10,67	7,19	10,1
2004	1,12	10,81	7,38	10,3
2005	1,14	10,96	7,59	10,42
2006	1,19	11,12	7,78	10,52
2007	1,35	11,26	7,64	10,58
2008	1,41	11,48	7,91	10,76
2009	1,46	11,82	8,19	10,8
2010	1,57	11,89	8,45	10,94
2011	1,68	12,21	8,71	11,08
2012	1,79	12,26	9,1	11,15
2013	1,83	12,65	9,38	11,14
2014	1,85	12,89	9,62	11,18
2015	1,95	12,99	9,93	11,31
2016	1,93	13,19	10,21	11,63
2017	2,07	13,45	10,48	11,76
2018	2,34	13,51	10,76	11,88
2019	2,4	13,77	11,05	11,97
2020	2,73	14,02	11,31	11,83

Bu çalışma sağlık harcamalarının GSYİH içerisindeki payı, aktif çalışan hekim sayısı ve aktif çalışan hemşire sayısı değişkenleri kullanılmaktadır. Aktif çalışan hekim ve hemşire sayılarının sağlık harcamalarına etkisi Türkiye, Almanya, Fransa ve ABD verilerinin panel veri analizi yöntemi kullanılarak ölçülmüştür. İkinci bölümde konu ile ilgili literatür ele alınmış olup, sağlık harcamalarına etki eden faktörler açıklanmaya çalışılmıştır. Üçüncü bölümde panel veri analizi ile veriler analiz edilmiş ve bulgular yorumlanmıştır. Son bölümde ise çalışmanın sonuçları değerlendirilmiştir.

2. Literatür İncelemesi

Bu bölümde, literatür ele alınmış ve konu ile ilgili olarak yapılan çalışmalar incelenmiştir. Sağlık harcamaları üzerine Güven vd. (2020) tarafından, Amerika, İngiltere, Almanya ile Türkiye’ye verileri ile yapılan çalışmada panel veri analizi kullanılmıştır. 1970-2017 yılları arasındaki veriler OECD ve TÜİK’ten alınarak, analizde kullanılmıştır. Analiz sonucuna göre brüt sağlık harcamalarının, ilaç harcamalarının ve hekim sayısının sağlık harcamalarını etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Güven, Tefvik ve Ramazan, 2020).

Daştan ve Çetinkaya (2015) yaptıkları çalışmada OECD üyesi ülkelerin kişi başı sağlık harcamaları ve harcamaların GSYİH içindeki oranının son otuz yılda arttığı belirtilmiştir.

OECD ülkelerinin farklı sağlık sistemlerine sahip olduğunu aynı zamanda sağlık harcamalarının da birbirlerinden farklı olduğunu ifade etmişlerdir. Yaptıkları çalışma sonucunda bu ülkelerin harcamaları ile sağlık göstergeleri ve sağlık sistemlerinin verimleri ile aralarında bir ilişki olmadığı ifade edilmiştir (Daştan ve Çetinkaya, 2015).

Sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki ile ilgili olarak Şen ve Bingöl (2018) yaptıkları çalışmada sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik olduğu ifade edilmiştir. Sağlık harcamalarının ekonomik büyümeden sürekli olarak etkilendiği ve Türkiye’de sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki olduğu bulunmuştur. Q1:2006- Q4:2017 döneminden veriler kullanılmış olup, çalışmada birim kök testi, geleneksel ve Bootstrap tabanlı Toda-Yamamoto, frekans alan nedensellik testleri, varyans ayrıştırması verilerine uygulanarak veriler analiz edilmiştir (Şen ve Bingöl, 2018).

Braendle ve Colombier (2016) yaptıkları çalışmada 1970-2012 yılları arasında, 26 İsviçre kantonunda elde ettikleri veriler ile oluşturdukları veri setinde panel veri yöntemi ile kamu sağlık harcamalarının belirleyicileri üzerine çalışmışlardır. Kamu sağlık harcamalarını etkileyen faktörler arasında kişi başına düşen gelir, işsizlik oranı ve yabancıların payının, kamu sağlık harcamalarının artışı ile pozitif bir ilişkisi olduğu ifade edilmiştir (Braendle ve Colombier, 2016).

Newhouse (1977), 13 ülkede tıbbi bakım üzerine olan harcamaları ve ülkenin gelirleri arasındaki ilişkiyi ele alarak incelemiş, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla içerisinde tıbbi bakıma ayrılan pay ve kişi başına düşen sağlık harcamalarını karşılaştırarak Gayri Safi Yurtiçi Hasılanın tıbbi bakım harcamalarını olumlu yönde etkilediğini göstermiştir (Newhouse, 1977).

Hansen ve King (1996), OECD ülkelerinde büyüme ve sağlık harcamaları arasındaki ilişkiyi incelemişler serilerin durağan olmadığını ve GSYH’nın toplam sağlık harcamalarının belirlenmesinde önemli bir değişken olduğunu ifade etmişlerdir (Hansen ve King, 1996).

Sağlık harcamalarına yönelik yapılan bir diğer çalışmada Akar (2014) sağlık harcamaları, sağlık harcamalarının nispi fiyatı ile GSYH arasında ilişkiyi incelemiştir. 2014 Ocak ile 2013 Mart arasındaki veriler kullanılarak eş bütünleşme analizi ve vektör hata düzeltme modeli kullanılmıştır. Çalışmada değişkenler arasında kısa dönemli bir ilişki bulunmamıştır. Ancak değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu ifade edilmiştir. Bu ilişkide, uzun vadede diğer değişkenlerin GSYH’yi olumlu etkilediği gösterilmiştir (Akar, 2014).

Bloom vd. (2001), 1960- 1990 dönemleri arasında 104 ülkenin sağlık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Ekonomik büyüme üzerinde sağlığın pozitif etkiye sahip olduğu göstermişlerdir. Yaşam beklentisinin gelişiminin ekonomik büyümede %4’lük artışa sebebiyet verdiğini de ifade etmişlerdir (Bloom vd., 2001).

Baltagi ve Moscone (2010), 1971-2004 yılları arasında 20 OECD ülkesinde sağlık hizmetlerine yapılan harcama ve gelir arasındaki ilişkiyi; kişi başına düşen gelir, kişi başına düşen sağlık harcaması, 65 yaş ve üstü nüfusun 15- 64 yaş nüfusa oranı, sağlık harcamalarının milli gelire oranı gibi değişkenleri kullanarak panel context yöntemi ile analiz etmişlerdir. Sağlık harcamalarının gereklilik olduğunu, lükse girmediğini beyan etmişlerdir (Baltagi ve Moscone, 2010).

Ay vd., (2013), Türkiye’de 1968- 2006 dönemi yıllık veriler ışığında; yataklı sağlık kurumu sayısı, reel GSYİH, sağlık memuru başına düşen kişi sayısı yataksız sağlık kurumu sayısı değişkenlerini kullanarak Johansen Eşbütünleşme testini uygulamışlardır (Ay vd., 2013).

Selim vd. (2014) 27 Avrupa Birliği üye ülkeleri ve Türkiye için 2001-2011 döneminde ekonomik büyüme ve sağlık harcamaları arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkinin varlığını panel veri analizi kullanarak test etmişlerdir. Elde edilen sonuçlara göre sağlık harcaması ve ekonomik büyüme arasında kısa ve uzun dönemde pozitif ilişki tespit edilmiştir (Selim vd., 2014).

Çalışkan ve Sanisoğlu, (2022), 2006-2015 yılları arasında 164 ülke verisi kullanmışlardır. Toplam sağlık harcamalarının; hastalık yapısı, büyüme beslenme yapı, demografik yapısı ve dış kaynaklar gibi faktörler ile olan ilişkisini dinamik panel veri analizi ile incelemişlerdir. Kamu harcamaları ve cepten yapılan harcamalar içinde benzer modeller kurmuşlardır. Sağlık harcamaları doğumda beklenen yaşam süresi artıktıkça artmıştır. Dış fonlar yerel kaynaklardan elde edilen kamu sağlık harcamalarını azalttığı sonucuna ulaşmışlardır (Çalışkan ve Sanisoğlu, 2022).

Akıncı ve Tuncer (2016) Türkiye’de 2006Q1-2016Q2 dönemi arasında sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi Johansen Eşbütünleşme Analizi, VAR modeline dayalı Etki-Tepki Fonksiyonları ve Varyans Ayrıştırma yöntemleri, Granger Nedensellik Testi ile incelemişlerdir. Ekonomik büyüme ve sağlık harcamaları arasında uzun dönemli bir ilişki görülmüştür. Granger nedensellik test sonuçlarına göre çift taraflı ilişki görülmüştür (Akıncı ve Tuncer, 2016).

Düşük gelirli ülkeler ile ilgili yapılan çalışmada Bhargava vd. (2001) beş yıllık panel verileri analiz ederek ekonomik büyümenin belirleyicileri üzerine panel veri analizi kullanarak modellemişlerdir. Özellikle düşük gelirli ülkelerde yetişkin sağ kalım oranlarının ekonomik büyüme oranları üzerinde etkili olduğu gösterilmiştir. Yetişkin sağ kalım oranlarının GSYİH büyüme oranlarını pozitif etkilediği görülmüştür (Bhargava, Jamison, Lau, ve Murray, 2001).

Arslan vd. (2016), Türkiye’de 1975-2012 döneminde yıllık veriler ışığında sağlık alanındaki gelişmelerin kalkınma üzerindeki etkisi açıklanarak önerilerde bulunulmuştur. Bebek ölüm hızı ve kişi başına düşen toplam sağlık harcamaları kalkınma göstergesi ele alınarak iki model

kurmuşlardır. Kişi başına düşen yatak sayısı, kişi başına düşen toplam sağlık harcamaları, toplam sağlık harcamalarının milli gelir içindeki payı toplam sağlık kurumu sayısı bağımsız değişken olarak alınmıştır. Analiz sonuçlarına göre kalınma ile sağlık göstergeleri arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir (Arslan vd., 2016).

3. Yöntem

Çalışmada, panel veri analizi kullanılmıştır. Çünkü panel veri analizleri, yalnızca bir dönem hakkında birçok birim için bilgi sağlayan yatay kesit ile sadece bir birimin birden çok dönemi hakkında bilgi sağlayan zaman serisi verilerinin birleşiminden meydana gelmektedir (Gujarati, 2004). Burada dengeli panel kullanılmıştır, çünkü kullanılan panel veri setinde her bir birimin tüm zamanlarında veriler tam olarak mevcuttur.

Panel veri modelleri iki şekilde incelenir, bunlar parametrelerin birim ve zaman yapısına göre ele alınır. Birincisi tek yönlü modellerdir. Tek yönlü modellerde sabit parametre sadece birimlere veya sadece zamana göre değişir; ikincisi sabit parametrenin hem birimlere hem zamana göre değişiklik gösterdiği çift yönlü modellerdir. Tek yönlü ve çift yönlü panel veri modelleri klasik, sabit etkiler ve tesadüfi etkiler modeli üzere üç şekilde modellenebilmektedir (Sheytanova, 2014).

Doğrusal panel veri modellerinin genel denklemi (Tatoğlu, 2012),

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta k_{it} + Xk_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$i=1,2,\dots, N$; $t=1,2,\dots, T$ şeklinde gösterilir. Eşitlik (1)'deki denklemde Y bağımlı, X bağımsız değişken, α sabit parametre, β eğim parametresi ve ε ise hata terimidir. i alt indisi kesit boyutunu; t alt indisi ise zaman boyutunu ifade etmektedir (Hsiao, 2003).

Bu çerçevede öncelikle model tercihi aşamasında birim ve zaman etkilerinin geçerli olup olmadığı test edilecek, eğer etkilerin ikisi de geçersiz ise klasik model, ancak birim ve/veya zaman etkilerinin mevcut olduğu tespit edilirse, Hausman testi yardımıyla sabit etkiler veya tesadüfi etkiler modellerinden biri kullanılacaktır.

Çalışma Türkiye, ABD, Almanya ve Fransa'nın toplam sağlık harcamaları üzerinde aktif hekim ve hemşire sayılarının etkisini panel veri yöntemi ile açıklamayı amaçlamaktadır. Bu ve benzeri çalışmalarda panel veri analizinin kullanılması, panel veri analizinin regresyon analizi ve zaman serisinin birlikte uygulanması gibi düşünülebilir. Yani regresyon analizi ile elde edilen yatay kesit verileri ile zaman serilerinde alınan zaman boyunca değişkenlerin sahip olduğu verilerin birlikte analiz edilmesine imkân sağlar (Taş, 2012). Panel veri analizleri zaman ve yatay kesit birimleri birlikte kullanıldığı için daha geniş gözlem sayısı ile çalışma imkânı verir. Bu durum güvenilirliğini artırır (Sarıkovanlık, Koy, Akkaya, Yıldırım ve Kantar, 2019).

4. Model ve Veri Seti

Toplam sağlık harcamasına etki eden değişkenlerin toplam sağlık harcamalarına etkisini belirlemek için aktif çalışan hekim ve aktif çalışan hemşire sayısına ait veri seti için Türkiye'nin yanısıra ABD, Almanya, Fransa'nın 2000-2020 dönemi verileri kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler profesyonel olarak çalışan doktor sayısının 1000 kişiye düşen hekim yoğunluğu verisi (OECD, 2022c), profesyonel olarak çalışan aktif hemşire sayısı 1000 kişiye düşen hemşire yoğunluğu (OECD, 2022b) ile toplam sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payı kullanılmıştır (OECD, 2022a). Türkiye, ABD, Fransa ve Almanya panel veride yatay kesiti oluşturmuştur.

Ülke seçiminde motivasyon kaynağı olarak ülkemizde son dönemde özellikle hekim ve hemşirelerin çalışmak veya okumak için en çok göç ettikleri ülkeler arasında gösterilmelerinin yanı sıra Almanya, Fransa ve Amerika Birleşik Devletleri GSYİH sağlık harcamalarının en fazla olduğu ülkeler arasında olmaları da göz önünde bulundurularak bu ülkeler ile ülkemizin verilerinin analiz edilerek kapsamlı bir çalışma yapılması hedeflenmiştir.

Toplam sağlık harcamaları bağımlı değişkeni oluştururken, Aktif çalışan hekim ve hemşire sayısı bağımsız değişkenlerinin bağımlı değişkene olan etkileri eşitlik (2)'deki model üzerinden araştırılmaya çalışılmıştır.

$$SH = \beta_0 + \beta_1 HEKİMSAY + \beta_2 HEMŞİRESAY + \varepsilon_i \quad (2)$$

H_0 : Toplam Sağlık Harcamaları üzerinde aktif çalışan hekim ve hemşire sayısının etkisi yoktur.

H_1 : Toplam Sağlık Harcamaları üzerinde aktif çalışan hekim ve hemşire sayısının etkisi vardır.

5. Bulgular

Kurulan modelde birim ve/veya varlığı yokluğu test edilecektir. İlk olarak birim ve zaman etkisinin varlığı test edilerek LR Testi (En Çok Olabilirlik Tahmincisi) ve F testi ile sınanmıştır.

Tablo 3: Birim ve Zaman Etkilerinin Birlikte Sınanması: En Çok Olabilirlik Testi

Test İstatistiği	Olasılık Değeri
93.97	0.0000

$$H_0: M_i = X_i = 0 \quad H_1: \text{En az biri } 0 \text{ 'dan farklı.}$$

H_0 hipotezi %95 anlam düzeyinde reddedilmiştir. Birim etki, zaman etki veya her ikisi de mevcuttur. Elde edilen sonuç modelin sabit etkiler veya tesadüfi etkiler modelini işaret etmektedir. Bu durumda birim ve zaman etkileri ayrı ayrı test edilmelidir. Birim etkisinin test edilebilmesi amacı ile tekrar En Çok Olabilirlik Testi yapılmıştır.

Tablo 4: Birim Etkinin Sınanması: En Çok Olabilirlik Testi

Test İstatistiği	Olasılık Değeri
93.97	0.0000

$$H_0: M_i = 0 \quad H_1: M_i \neq 0$$

Elde edilen sonuçlara göre birim etkinin 0 olduğu H_0 hipotezi %95 anlam düzeyinde reddedilmiş birim etkinin varlığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5: Zaman Etkisinin Sınanması: F Testi

Test İstatistiği	Olasılık Değeri
0.71	0.8276

$H_0: X_t=0$ $H_1: X_t \neq 0$

Standart hataların hesaplanamamasından kaynaklı olarak F testi zaman testi analizi yapılmıştır. F testinden elde edilen verilere göre zaman etkisinin 0 olduğu ve H_0 hipotezi %95 anlam düzeyinde reddedilmemiştir. Zaman etkisi görülmemiştir. Sonuç olarak modelin zaman etkisinin olmadığı, birim etkinin tek yönlü model olduğu sonucuna varılmıştır.

Hausman Testi yapılarak, modelde bağımsız değişkenlerin mevcut olan birim etki ile korelasyonlu olup olmadığı test edilmiştir.

Tablo 6: Model Seçimi: Hausman Testi

Test İstatistiği	Olasılık Değeri
234.12	0.0000

H_0 : Tesadüfi Etkiler Modeli Etkindir. H_1 : Sabit Etkiler Modeli Tutarlıdır.

Yapılan Hausman Testi'ne göre H_0 hipotezi reddedilmiştir, Tesadüfi Etkiler Modelinin Etkin olduğu görülmüştür. Modelin Tek Yönlü Sabit Etkiler Modeli olduğu ve çalışmada kullanılacak model olduğuna karar verilmiştir.

Panel veri modellerinde hata teriminin birim içinde ve birimlere göre sabit varyanslı, dönemselsel ve uzamsal olarak korelasyonsuz ve birimler arası korelasyonsuz olduğu varsayılmaktadır (Tatoğlu, 2013: 199). O halde söz konusu varsayımlardan sapmaların mevcut olup olmadığı test edilmeli, şayet mevcut iseler bu sapmalar giderilmelidir. Varsayımdan sapmalardan ilk olarak heteroskedasite, Değiştirilmiş Wald Testi ile sınanmıştır. Burada H_0 hipotezi %95 anlamlılık düzeyinde reddedilmiş, modelde heteroskedasite varlığı görülmüştür.

Tablo 7: Heteroskedasitenin Sınanması: Değiştirilmiş Wald Testi

Test İstatistiği	Olasılık Değeri
354.49	0.0000

H_0 : Heteroskedasite yoktur. H_1 : Heteroskedasite vardır.

Tablo 8: Otokorelasyonun Sınanması: Durbin-Watson ve Yerel İyi Değişmez Testleri

Testin Adı	Test İstatistiği
Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson Testi	0.20
Baltagi-Wu'nun Yerel İyi Değişmez Testleri	0.45

H_0 : Otokorelasyon yoktur. H_1 : Otokorelasyon vardır.

Otokorelasyon testi için her iki testte de sadece test istatistiklerinin yer aldığı, olasılık değerlerinin verilmediği

görülmektedir. Literatürde kritik değerler verilmemesine rağmen test istatistikleri 2'den küçükse otokorelasyonun önemli olduğu varsayılmaktadır (Tatoğlu, 2013: 214). Sonuçtan görüldüğü üzere test istatistikleri 2'den küçüktür. O halde otokorelasyonun olmadığı varsayımına dayanan H_0 hipotezi reddedilmektedir. Yani model otokorelasyon ihtiva etmektedir.

Tablo 9: Birimler Arası Korelasyonun Sınanması: Breusch-Pagan LM testi

Test İstatistiği	Olasılık Değeri			
33.064	0.0000			
Korelasyon Matrisi				
	Türkiye	Almanya	Fransa	ABD
Türkiye	1.0000			
Almanya	0.7949	1.0000		
Fransa	0.3901	0.3811	1.0000	
ABD	-0.6078	-0.4806	0.2115	1.0000

Breusch-Pagan LM testinden elde edilen sonuçlara göre H_0 hipotezi %95 anlam düzeyinde reddedilmiş olup birimler arası korelasyonun mevcut olduğu görülmüştür. Elde edilen sonuçlara göre Türkiye sağlık harcamalarında Almanya ve Fransa ile pozitif yönde ayrılmış ABD ile negatif yönde ayrılmıştır. Elde edilen sonuçlara Türkiye sağlık sektöründe Avrupa ülkeleri ile benzerlik göstermektedir. ABD ile sağlık sektöründe Türkiye farklılık göstermektedir. Korelasyon katsayısına göre Almanya ile Türkiye arasında %80'e yakın oran ile söz konusu iki ülkenin sağlık harcamaları alanında yüksek oranda benzerlik gösterdiklerini ifade etmektedir.

Varsayımların ters edilmesi ile modelde heteroskedasite, otokorelasyon, birimler arası korelasyon sapmalarının varlığı tespit edilmiş olup sapmaya karşı dirençli Driscoll ve Kraay tahmincisi kullanılarak son model elde edilmiştir.

Tablo 8' e göre Driscoll ve Kraay tahmincisi yöntemi uygulanarak Toplam Sağlık Harcamalarında aktif çalışan hekim ve aktif çalışan hemşire sayısının etkileri test edilmiştir. F olasılık değeri 0.0000 olup panel ve regresyon analizi istatistiksel açıdan kabul edilebilir. Toplam sağlık harcamaları üzerinde aktif hemşire ve aktif hekim sayısının etkileri mevcuttur. H_1 hipotezinin kabul edildiği yorumu yapılabilir. Panel regresyon analizinde $R^2 = 0.4113$ hesaplanmıştır yani bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni açıklama oranı %41,13 olarak ifade edilebilir. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücünün pek yüksek olmadığı söylenebilir. İstatistiksel olarak incelendiğinde aktif hemşire sayısının anlamlı, aktif sayısının anlamsız olduğu gözlenmiştir. Aktif hemşire sayısı toplam sağlık harcamaları üzerinde pozitif etkilediği görülmüştür. Aktif hemşire sayısı 1 birim arttığında sağlık harcamaları yaklaşık olarak 0.47 birim artmaktadır.

Tablo 10: Driscoll ve Kraay Tahmincisi Sonuçları

Sağlık Harcamaları	Regresyon Katsayısı	Std. Hata	t-ist.	Olasılık Değeri	[95% güven aralığı]
Aktif Hekim	0.502323	.429744	1.17	0.253	-.3827516
Aktif Hemşire	0.474874	.072056	6.59	0.000	.3264707
Sabit	4.841206	.960934	5.04	0.000	2.862124

Gözlem sayısı	91	Olasılık Değeri	0.0000
Kesit sayısı	4	(F-İst.)	
F Testi	54.15	R ²	0.4113

6. Sonuç ve Öneriler

Son yıllarda Covid-19 pandemisinin etkisi ile sağlık sektörünün önemi devletler tarafından daha fazla anlaşılmıştır. Mevcut pandemi süreci, insan hayatının devamı ve toplum yaşamının sağlıklı bir şekilde sürdürülebilmesi için sağlık sisteminin ve yatırımlarının önemini ortaya koymuştur. Tüm bu ve buna benzer nedenler sağlık harcamalarını arttırmaktadır. Aynı zamanda sağlığın finansmanı ile ilgili zorlukları aşmak için gerekli stratejiler oluşturmayı zorunlu kılmaktadır. Bu çalışma bu anlamda literatüre ve araştırmacılara katkı sağlayacaktır. Sağlık harcamalarının kamuya yükü ile insanların sağlık hizmetlerine erişimi arasındaki ilişki, ciddi bir paradoksu beraberinde getirmektedir. Sağlık hizmetlerinin devlet tarafından önemli miktarının karşılanması ciddi anlamda kamu maliyesine yük getirmektedir. Diğer durumda halkın sağlık hizmetlerinden adil ve hakkaniyetli bir şekilde faydalanması, sağlık hizmetlerinin ulaşılabilir olması ve kolay erişilebilirliği için uygun sigorta, sosyal yardım vs. gibi kurumların etkin bir şekilde finanse edilmesi gerekmektedir. Toplam sağlık harcamalarına etki eden faktörlerin belirlenebilmesi bu yönleri ile önem taşımaktadır.

Sağlık sistemimizdeki en önemli sorunlardan biri hekim ve sağlık personeli yetersizliğidir. Ülkemizde son dönemlerde hekim ve sağlık personeli sayısı her ne kadar arttırılmaya çalışılarak bu sorun çözülmeye çalışılsa da hala yetersizdir. Hekim ve personel sayısının yetersizliği, sağlık sistemi içerisinde hekim ve personel başına düşen iş yükünü arttırmakta, ayrıca hastaya ayrılan muayene süresini düşürmekte, tedavi sırasındaki riskleri arttırmaktadır. Çalışmamızda aktif çalışan hekim ve hemşire sayılarının toplam sağlık harcamalarına etkisi, panel veri analizi ile incelenmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucunda aktif çalışan hemşire sayısının toplam sağlık harcamalarını pozitif etkilediği belirlenirken, aktif çalışan hekim sayısı ile toplam sağlık harcamaları arasında istatistiki olarak anlamlı bir etki ortaya çıkmamıştır.

Sağlık hizmetlerinin sunumunda hekim sayısının yetersizliği birçok ülkede ciddi bir problem olarak görülmektedir. ABD, Almanya ve Fransa yurt dışına göç eden hekimlerin en çok tercih ettikleri ülkelerdendir. Aynı zamanda ülkemizde kişi başına düşen hekim sayısı bahsedilen ülkelerinde gerisindedir. Sağlık harcamaları ile hekim sayısı arasında istatistiki bir etki bulunmazken hemşire sayısı arasında bir etkinin bulunması mevcut hekim yetersizliğine bağlı yaşanan süreci desteklemektedir. Hastaların yoğun bir şekilde tedavi ve yatış takibini yapan hekimler sayıca az olmasına rağmen hekimlere göre sayıları daha yeterli sayılabilecek hemşireler, hekimlerin tedavi listelerini uygulamakta ve hastaların bakımlarını yapmaktadır. Hemşirelik fakülte sayısının çok fazla olması ile mezun sayısının son dönemdeki fazlalığı ve hekimliğe göre daha hızlı sürede mezun olabilmeye imkân vermesi gibi

nedenler hemşirelerin istihdamında yeterli olmasa da hekimlerin istihdamına göre avantaj sağlamaktadır.

Bir diğer açıdan, sağlık hizmetlerinin farklı kademelerinde hizmet veren hekimlerin sağlık harcamalarına etkisi birbirinden farklı olacaktır. Özellikle birinci basamak sağlık hizmetlerinde istihdam edilen hekimlerin sağlık harcamalarının artışına olan etkileri ile son dönemde sayıları artan şehir hastaneleri ve üniversite hastaneleri başta olmak üzere ikinci ve üçüncü basamak sağlık hizmeti sunulan merkezlerde istihdam edilen hekimlerin sağlık harcamalarının artışına olan etkileri farklı olacaktır. Çünkü birinci basamak sağlık hizmetlerinin yaygınlaştırılmasının amaçlarından biri de insanların hastalıklardan korunması ve bu şekilde bireysel sağlık harcamalarının azaltılması yoluyla hastane maliyetlerinin azaltılmasıdır. Bu durum hemşirelik hizmetlerinin sağlık harcamalarına etkisi açısından, hekimlerin sunduğu hizmet kadar, maliyetlerde farklılık oluşturmamaktadır.

Sağlık hizmetlerinin birçok kademesinde birlikte çalışan iki meslek grubunun sağlık hizmetlerinin gelişmesi ile birlikte sayılarının artması sürecin en doğal sonucudur. Yukarıda bahsettiğimiz nedenler açısından bakıldığında sağlık harcamalarının etkisi bakımında hemşire sayısının anlamlı etkili çıkarken, hekim sayısının anlamlı olarak etkili çıkmaması anlaşılabilir bir durumdur.

Hekimlerin sağlık sistemi içerisinde dengeli bir şekilde ihtiyaç durumuna göre istihdamının planlanması sağlık harcamaları ve sağlık hizmetlerinin etkin bir şekilde sağlanabilmesi için önemlidir. Özellikle ileri düzey sağlık hizmetlerinin verildiği ikinci ve üçüncü basamak hastanelerde uzman hekim istihdamına yönelik planlamaların temel ve klinik birimler arasında daha ihtiyaca göre etkin şekilde yapılması önemlidir. Çalışma şartları zor ve yoğun olan branşların tercih edilmesine yönelik teşviklerin arttırılması, branş sebepli hekim istihdamına yönelik zorlukların önüne geçecektir. Branş bazlı istihdam zorluklarının teşvikler yolu ile azaltılması ve hekimlerin etkin istihdamlarının arttırılması ülkeler arasında görülen hekim göçlerinin azaltılmasına da katkı sağlayacaktır.

Çalışmamızda aktif hekim ve hemşire sayısının sağlık harcamalarına anlamlı etkisi konusunda literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Konu hakkında daha farklı örneklem grupları ve daha fazla veri ile yapılacak araştırmalar literatüre daha fazla katkı verecektir.

Kaynakça

- Akar, S. (2014). Türkiye’de Sağlık Harcamaları, Sağlık Harcamalarının Nisbi Fiyatı ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 21(1), 311-322.
- Akıncı, A., & Tuncer G. (2016). Türkiye’de Sağlık Harcamaları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki, *Sayıştay Dergisi*, (102), 47- 61.

- TC Anayasa (1982). 56. Madde, Sağlık Hizmetleri ve Çevrenin Korunması.
- Arslan, İ., Eren, V., & M., Kaynak, S. (2016). Sağlık ile Kalkınma Arasındaki İlişkinin Asimetrik Nedensellik Analizi, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(2), 287- 310.
- Atasever, M. (2014). Türkiye Sağlık Hizmetlerinin Finansmanı ve Sağlık Harcamalarının Analizi 2002-2013 Dönemi. *Sağlık Bakanlığı: Sağlık Bakanlığı*.
- Ay, A., Kızılkaya, O., & Koçak, E. (2013). Sağlık Göstergeleri ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği, *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 163- 172.
- Baltagi, B. H., & Moscone, F. (2010). Health Care Expenditure and Income in The OECD Reconsidered: Evidence from Panel Data, *IZA Discussion Paper*, (4851), 1-22.
- Bhargava, A., Jamison, D. T., Lau, L. J., & Murray, C. J. L. (2001). Modeling The Effects of Health on Economic Growth. *Journal Of Health Economics*, 20(3), 423-440.
- Bloom, D. E., Canning, D., & Sevilla, J. (2004). The Effect of Health on Economic Growth: A Production Function Approach. *World Development*, 32(1), 1-13.
- Braendle, T., & Colombier, C. (2016). What Drives Public Health Care Expenditure Growth? Evidence From Swiss Cantons, 1970–2012. *Health Policy*, 120(9), 1051-1060.
- Çalışkan, G. & Sanisoğlu, Y. (2022). Sağlık Harcamalarını Etkileyen Faktörlerin Dinamik Panel Veri Analizi ile İncelenmesi, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (35), 1-16.
- Daştan, İ., & Çetinkaya, V. (2015). OECD Ülkeleri ve Türkiye'nin Sağlık Sistemleri, Sağlık Harcamaları ve Sağlık Göstergeleri Karşılaştırması. *Sgd-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 5(1), 104-134.
- Gujarati, D. N. (2004). *Basic Econometrics*, Fourth Edition. McGraw-Hill Companies Inc. United States.
- Güven, E., Tefik, A. T., & Ramazan, E. (2020). Sağlık Ekonomisi Kapsamında Sağlık Harcamaları ve Sağlık Hizmetlerinin Finansmanı: Bir Uygulama. *Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 63-81.
- Hansen, P., & King, A. (1996). The determinants of Health care expenditure: A Cointegration approach, *Journal of Health economics*, 15(1), 127- 137.
- Hemşirelik Yönetmeliği (2010). *Hemşirelik Yönetmeliği*, Resmî Gazete Tarihi: 08.03.2010 Resmî Gazete Sayısı: 27515.
- Hsiao, C. (2003). *Analysis Of Panel Data*, Second Edition. Cambridge University Press.
- Newhouse, P., & Joseph (1977). Medical-Care expenditure: A Cross-National survey, *The journal of Human Resources*, 12 (1), 115-125.
- OECD (2022a). *Current Expenditure on Health (All Functions)/Share Of Gross Domestic Product*. (Erişim: 09.08.2022), <https://stats.oecd.org/index.aspx>.
- OECD (2022b). *Professionally Active Nurses/Density Per 1 000 Population (Head Counts)*. (Erişim: 09.08.2022), <https://stats.oecd.org/index.aspx>.
- OECD (2022c). *Professionally Active Physicians/Density Per 1 000 Population (Head Counts)*. (Erişim: 09.08.2022), <https://stats.oecd.org/index.aspx>.
- OECD (2022d). *Current Expenditure on Health (All Functions)/ Current Prices*. (Erişim:30.08.2022) <https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SHA>
- Sarıkovanlık, V., Koy, A., Akkaya, M., Yıldırım, H. H., & Kantar, L. (2019). *Finans Biliminde Ekonometri Uygulamaları*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Selim, S., Uysal, D., & Eryiğit, P. (2014). Türkiye'de Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Ekonometrik Analizi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(3), 13- 24.
- SGK (2013). *Sosyal Güvenlik Kurumu Sağlık Uygulama Tebliği*. Resmî Gazete.
- Sezgin, F., & Budak, Y. (2022). İnsani Gelişmişliğin Büyümeye Etkisi: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Karşılaştırması. *İstanbul İktisat Dergisi*, 72(1), 81-104.
- Sezgin, F., Haykır Hobikoğlu, E., & Budak, Y. (2022). Yoksulluk Algı Ölçeği Geçerlik ve Güvenirlilik Çalışması. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 14(26), 229-244.
- Sheytanova, T. (2014). *The Accuracy of The Hausman Test in Panel Data: A Monte Carlo Study*, (Unpublished Thesis). Sweden: Örebro University.
- Şen, A., & Bingöl, N. (2018). Sağlık Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 9(1), 89-106.
- Taş, N., (2012). *Ekonomik Değişkenlerin Panel Veri Analizi ile Çözümlemesi*. Doktora Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi.
- Tatoğlu, F. Y. (2012). *Panel Veri Ekonometrisi*. İstanbul, Beta Yayınları.
- TÜİK (2021). *Sağlık Harcamaları İstatistikleri*, 2020. (Erişim:19.12.2021), <https://data.tuik.gov.tr/bulten/index?p=saglik-harcamalari-istatistikleri-2020-37192>.
- WHO (2020). *Basic Documents/Cover and Contents*. (Erişim: 30.08.2022), https://apps.who.int/gb/bd/pdf_files/bd_49th-en.pdf#page=1.

Extended Summary

Purpose

It is very important to plan health expenditures for the establishment and continuation of a sustainable health system. Examining the causes of health expenditures and the factors affecting health expenditures will provide important data in terms of health policies. Our study deals with the effect of the number of physicians and nurses on health expenditures. Physicians and nurses are the two most important occupational groups that have a role in the provision of health services, and these two occupational groups work together in the provision of services. Discussing the effects of these two occupational groups on health expenditures will make outstanding contributions to the literature.

Literature Review

In this section, the literature is discussed and studies on the subject are examined. On health expenditure, Güven et al. (2020), a panel data analysis was used in the study conducted with the data of USA, England, Germany, and Turkey. The data between 1970 and 2017 were taken from OECD and TURKSTAT and used in the analysis. According to the results of the analysis, it was concluded that gross health expenditures, drug expenditures and the number of physicians affect health expenditures (Güven, Tefvik and Ramazan, 2020). In a study on low-income countries, Bhargava et al. (2001) analyzed five-year a panel data and modelled on the determinants of economic growth using a panel data analysis. Adult survival rates have been shown to be effective on economic growth rates, especially in low-income countries. Adult survival rates have been found to positively affect GDP growth rates (Bhargava, Jamison, Lau, & Murray, 2001). In their study, Braendle and Colombier (2016) studied the determinants of public health expenditures with a panel data method in the data set they created with the data they obtained in 26 Swiss cantons between 1970 and 2012. It has been stated that per capita income, unemployment rate and the share of foreigners among the factors affecting public health expenditures are positively related to the increase in public health expenditures (Braendle and Colombier, 2016).

Design/methodology/approach

The study aims to explain the effect of the number of active physicians and nurses on the total health expenditures of Turkey, USA, Germany, and France with panel data analysis method.

While the total health expenditures constitute the dependent variable, the effects of the number of active physicians and nurses on the dependent variable were tried to be investigated through the model below.

$$SH = \beta_0 + \beta_1 \text{PHYSIANS} + \beta_2 \text{NURSES} + \varepsilon_i$$

H₀: The number of active physicians and nurses has no effect on Total Health Expenditures.

H₁: The number of active physicians and nurses has an effect on total Health Expenditures.

In order to determine the effect of the variables affecting the total health expenditure on the total health expenditures, the 2000-2020 period data of the USA, Germany and France, as well as Turkey, were used for the data set of the number of actively working physicians and actively working nurses. The data used in the study are the density of doctors per 1000 people working professionally (OECD, 2022c), the number of active nurses working professionally, the density of nurses per 1000 people (OECD, 2022b) and the share of total health expenditures in GDP (OECD, 2022a).

Findings

In our study, the effect of the number of active physicians and nurses on total health expenditures was tried to be examined by a panel data analysis. As a result of the study, it was determined that the number of active nurses affected the total health expenditures positively, while there was no statistically significant effect between the number of active physicians and total health expenditures.

The inadequate number of physicians in the provision of health services is seen as a serious problem in many countries. The USA, Germany and France are among the countries most preferred by physicians who immigrated abroad. At the same time, the number of physicians per capita in our country is behind the mentioned countries. While no statistical effect could be found between health expenditures and the number of physicians, the presence of an effect on the number of nurses supports the process experienced due to the current physician shortage. Although the number of physicians who intensively follow up on the treatment and hospitalization of the patients is few, nurses, whose number can be considered more sufficient than the physicians, apply the treatment lists of these physicians and care for the patients. Although the number of nursing faculties are too high, the number of graduates in the last period and the fact that it allows to graduating in a faster time compared to medicine faculties although it is not sufficient in the employment of nurses, it provides an advantage over the employment of physicians.

From another point of view, the impact of physicians serving at different levels of health services on health expenditures will be different from each other. Especially the effects of physicians employed in primary health care services on the increase in health expenditures and the effects of physicians employed in centres providing secondary and tertiary health services, especially in city hospitals and university hospitals, which have increased in number recently, on the increase in health expenditures will be different. Because one of the aims of the expansion of primary health care services is to protect people from diseases and to reduce hospital costs by reducing individual health expenditures. This situation does not make a difference as much as the service provided by physicians in terms of nursing services.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Kurumların Esnekliği: Endüstri 4.0 ve 5.0 Açısından Bir Değerlendirme Flexibility of Institutions: An Assessment in Terms of Industry 4.0 and 5.0

Hülya Derya^{a, *}

^a Doç. Dr., Kilis 7 Aralık Üniversitesi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 79000, Kilis/Türkiye.
ORCID: 0000-0002-1953-2459

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 3 Ağustos 2022

Düzeltilme tarihi: 19 Eylül 2022

Kabul tarihi: 10 Ekim 2022

Anahtar Kelimeler:

Endüstri 4.0

Endüstri 5.0

Kurumlar

Japonya

ABD

ARTICLE INFO

Article history:

Received: August 3, 2022

Received in revised form: Sep 19, 2022

Accepted: Oct 10, 2022

Keywords:

Industry 4.0

Industry 5.0

Institutions

Japan

USA

ÖZ

Kurumlar, yasal ve yasal olmayan yollarla yenileşme sürecini düzenlemektedir. Kurumların esnek olması Schumpeter'e göre "yıkıcı yaratıcı" yenilik; ekonominin dinamik gelişim sürecini, ulusal yenileşme sistemini, iktisadi ve kurumsal yapının bütün yönlerini etkilemektedir. İktisadi bilimlerde kurumsal dönüşümün ilerlemesi için kurumların kırılmaları kaçınılmaz olarak değerlendirilmektedir. Kurumların kırılması için kurumlar esnek olmalıdır. Kurumların katılığı ise ülkelerin durağan olmasına neden olmaktadır. Bu çalışma ise farklı bir argümandan yola çıkmıştır. Burada geçerli olan "katılık sonucu durağanlık ve tıkanıklık" anlayışı yerine "katılık sonucu dinamiklik ve yaratıcılık" anlayışıdır. Amacımız kurumların katılığının dönüşümün çeşitli varyasyonlarını sunarak, adaptasyon için bir dezavantaj teşkil etmediğini kanıtlamaktır. Yöntem olarak yeni ve ski yazılmış yabancı kaynaklar taranmıştır. Çalışmada kurumların katılığını ve esnekliğini etkileyen faktörler (kültür, grup, ömür boyu istihdam, işbölümü, güven) çerçevesinde Japonya, ABD ile kıyaslanmıştır. Ayrıca, Japonya'nın katı ve ABD'nin esnek kurumlarının Endüstri 4.0 ve 5.0'da bu ülkelerden hangisini geride bıraktığı sorusuna cevap aranmıştır. Yapılan incelemeler neticesinde kurumların katılığının (sağlamlığının) Japonya'ya, Endüstri 4.0 ve 5.0'da ABD'den geride bırakmadığı görülmüştür.

ABSTRACT

Institutions regulate the innovation process through legal and illegal means. The flexibility of institutions, according to Schumpeter, is "destructive and creative" innovation; It affects the dynamic development process of the economy, the national innovation system, and all aspects of the economic and institutional structure. For the progress of institutional transformation in economic sciences, the breaking of institutions is considered inevitable. Institutions must be flexible for institutions to break. The rigidity of institutions causes countries to be stagnant. This study, on the other hand, started from a different argument. What is valid here is the understanding of "dynamism and creativity as a result of rigidity" instead of the understanding of "stagnation and congestion as a result of rigidity". Our aim is to prove that the rigidity of institutions is not a disadvantage for adaptation by presenting various variations of transformation. As a method, new and previously written foreign sources were scanned. In the study, Japan was compared with the USA within the framework of the factors affecting the rigidity and flexibility of institutions (culture, group, lifetime employment, division of labor, trust). In addition, the answer to the question of which of these countries is left behind by the rigid institutions of Japan and the flexible institutions of the USA in Industry 4.0 and 5.0 has been sought. As a result of the examinations, it was seen that the rigidity of the institutions did not leave Japan behind the USA in Industry 4.0 and 5.0.

1. Giriş

İnsanlığın gelişim tarihini kademe kademe tanımlayan evrimsel-biyolojik gelişim modellerinin etkisi altında, iktisadi bilimlerde kurumsal dönüşüm modeli önem kazanmaktadır. Bu modelin temelinde iki farklı düşünce vardır. Birincisi, kurumlar bireylere oryantasyon ve rahatlık

sağlayabilmek için sürekli uygulama içerisinde olmaları; ikincisi ise kurumların sürekliliği ve sabitliği sayesinde çevresiyle bir kopukluk yaşamak zorunda kalmalarıdır. Schumpeter'in "yaratıcı yıkım teorisi" bu süreçte iktisadi ilerlemeler için kurumların kırılmalarını kaçınılmaz olarak değerlendirilmektedir.

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: hulyaderya11@gmail.com

Schumpeter araştırma ve geliştirmenin önemli rolünü ortaya koyana kadar, yenilikçilik ekonomik faaliyetlerin bir ürünü olarak değerlendirilmektedir. Bununla birlikte yenileşmenin sadece araştırma-geliştirme alanında bulunduğunu varsaymak yanlıştır; çünkü üretim zincirinin her yerinde meydana gelebilmektedir. Yenileşme sistemlerini ülke bazında değerlendirmek mümkündür. Buna göre, toplumsal ve kurumsal çerçeve koşulları doğrultusunda ülkelerin yenileşme şekli ortaya çıkmaktadır. Japonya 1980'li yıllardan itibaren artımsal (süreç) yenileşmeyi başarılı bir şekilde gerçekleştirmektedir. ABD ise radikal yenileşmenin önder ülkesidir. Japonya'daki ekonomik ilişkilerin büyük bir bölümü, süreklilik ve kolektif karar alma mekanizması başlıkları altında karakterize edilebilmektedir. Sürekliliğe verilen önem ve grup kararı alma önceliği, daha uygun maliyetli bir tedarik politikasını, hızlı tepki kabiliyetini ve yenileşme yetisini azalttığı düşünülmektedir. Değişen bilanço kuralları ve Japon sermaye piyasalarının dışı açılmasıyla birlikte işletmeler baskı altına girmektedir. Japonya'nın rekabet edebilmesi için, kurumların "yaratıcı bir yıkımla" yok etmesi beklenmektedir. Bunun arkasında ise, kurumsal kırılmaların radikal dönüşüm için gerekli olduğuna dair bir düşünce yatmaktadır çünkü kurumlar zamanla çerçeve koşullarıyla tezat düşmekte ve gerilimli bir ilişki içerisine girmektedir. Burada ortaya çıkan soruysa, kurumların nasıl dönüştüğü üzerinedir. Kurumların esnek yapıda olması, "yaratıcı yıkımla" radikal yeniliklere öncülük etmesi beklenmektedir (Kurumların değişen dünya koşullarına uyum kabiliyeti). Japon kültürü gibi dayanıklılığı öncelikli tercih eden kültürler, eğer tutsak oldukları ikilemi çözer, yeni manevra alanları ve özgürlük biçimleri yaratabilirlerse, kurumların katılığının dönüşümü mümkün kılacağı tartışılacaktır. Endüstri 4.0 ve 5.0'da Japonya'nın önemli bir geri kalış yaşayıp yaşamayacağı sorusu çerçevesinde Japonya ve ABD'deki kurumların dönüşüm ve kırılma kabiliyetleri incelenmiştir.

2. Kurumların Esnekliği ve Katılığı: İnovasyon ve Yenilenme Modelleri

İnovasyon veya teknik ilerleme, üretim fonksiyonunun değişimi olarak tanımlanmaktadır. İnovasyon sözcüğü Latince'den gelmekte ve öncelikli olarak bir yenileşmeye işaret etmektedir. Yenileşme, artımsal yenileşme ve radikal yenileşme olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Artımsal yenileşme, yatırımcı ile yenileşme sürecine katılan aktörler arasında meydana gelen süreçte ortaya çıkan yüksek değerdeki ürün düzeltme stratejileridir. Yatırımcı, dağıtıcı ve müşteri arasındaki karşılıklı etkileşim süreci içerisinde var olan ürünler veya hizmetler iyileştirilebilmektedir (Ritter, 1993: 137). Radikal yenileşme ise yeni ürün, ürün üretme metodu veya organizasyon formlarındaki gelişimde gerçekleşen kuantum sıçramaları için söz konusudur. Radikal yenileşme ile bütünüyle yeni pazarlar ve müşteriler kazanılmaktadır¹.

İktisat biliminin neo-klasik modellerinde yenileşme tesadüfen meydana geldiği gibi dışsal kökenli bir karaktere sahiptir. Yenileşmenin önemini ancak Schumpeter

anlamıştır ki 1942 yılında yayımladığı "Ekonomik Üretim Kaynakları Teorisinin Yeniden Birleşimi" adlı eserinde yatırımcıyı yenileşmenin baş aktörü ilan etmektedir. Bu şekilde yenilik hareketi kişiselleştirilmektedir. Yatırımcılar pazara yeni ürün sunmakta ve bu "yıkıcı yaratıcılıklarıyla" ekonominin dinamik gelişim sürecini etkilemektedirler. Schumpeter 1942 yılında büyük şirketlerdeki araştırma ve geliştirme çalışmalarının rolünü, teorisinin içine yerleştirmektedir (Schumpeter, 1935: 65). Schumpeter'in yenileşme süreci içerisinde yaratıcı yıkım olarak adlandırdığı durum, aynı zamanda kurumların önemli ölçüde yıkılması anlamına gelmektedir. Çoğu zaman radikal yenilikler için var olan kurumların yeterince esnek olmadıkları ve süratle değişen koşullara uyum sağlayamadıkları gözlenmektedir. Bu kurumsal bir noksanlıktan ileri gelmeyebilir ve sadece kurumsal kilitlenmişlik (lock-in) etkisinin bir neticesi olabilmektedir çünkü eski kurumlar toplumsal dönüşümün yeni ihtiyaçlarını kireçlenme nedeniyle karşılayamamaktadırlar (Schumpeter, 1935: 66)ⁱⁱ.

Schumpeter'in "yaratıcı yıkım teorisi" kurumların esnekliğinin sebebidir. Yaratıcı yıkım; bilgi, yeni fikirler, yaratıcılık ve zekâ ile birleşmekle beraber icat, yenileşme ve difüzyon (yayıma) aşamalarından geçmektedir. İcat, yeni bir buluş yapmak ve yeni bir fikir ortaya atmak demektir. Yenileşmeyle birlikte söz konusu olan icat, ilk defa kabul görüp, başarılı olmaktadır. Difüzyon aşamasında ise genel anlamda bir yayılma gerçekleşmektedir (Schatzl, 1996: 110). Bu modelde yenileşmenin çıkış noktası, büyük yatırımlardaki ürün gelişimi veya araştırmasıdır. Yenileşme, süreç içerisinde çizgisel ve oldukça uyumlu bir şekilde devam ettirilmektedir. Çizgisel model karşılıklı etkileşime dayalıdır. Bu şekilde sistem içerisindeki öğrenme süreci ve bilgi akışı garanti altına alınmaktadır. Modeldeki bağlantıların çokluğu bilginin, tecrübenin çeşitliliğinin artmasına yol açmaktadır. Buradaki yenileşme hareketi büyük şirketlerin araştırma-geliştirme bölümüyle kısıtlı değildir ve bütün etmenlerin tesiriyle meydana gelmektedirⁱⁱⁱ. Böylelikle yenileşme teorisi bir ağ modeline benzemektedir.

Mekânın bu modeldeki yeri önem kazanmaktadır. Schumpeter'in bireysel yatırımcı modeli adım adım ekonomi dışı aktörler ağına dönüşmektedir. En nihayetinde ulusal bir yenileşme sistemi konsepti ortaya çıkmaktadır. Bu konseptte teknolojik-ekonomik bileşenlerin yanında, sosyo-ekonomik faktörleri de dikkate alınmaktadır. Yenileşme teorilerinin genişlemesi ve difüzyon sürecinin üretim sistemlerine, ülkenin sosyo-ekonomik kurumlarına eklenmesinin ardından, ortaya çok sayıda yeni tez çıkmaktadır. Bu yeni tezler, ülkelerin teknoloji gelişiminde neden farklı başarılar elde ettiklerini; ayrıca milli eğitim, finans, bilim sistemlerinin milli teknoloji gelişimi üzerinde hangi etkide bulduklarını tespit etmeye çalışmaktadır. Burada birbiriyle ilintili olan bütün elementler araştırılarak, ortaya Ulusal Yenileşme Sistemi çıkmaktadır. Lundvall'a göre ulusal yenileşme sistemi, iktisadi ve kurumsal yapının bütün yönlerini kapsamaktadır. Bunların arasında üretim,

işletme, finans, eğitim ve araştırma sistemlerini saymak mümkündür. Lundvall eserlerinde, daha ziyade yenileşmenin nesil atladığı dönemde kurumsal ve iktisadi yapının önem kazandığını belirtmektedir. Kurumlar formal ve informal kurallarla yenileşme sürecini düzenlemektedir. Her ülkenin kendine has kurumsal ve tepkisel bir örnekleme vardır (Lundvall, 1992: 89). Bunların arasında iş piyasasının ve finans sisteminin regülasyonu, eğitim ve araştırma sisteminin kendine özgü oluşumu, toplumun gelecek teknolojileri konusundaki yargısı görülebilmektedir.

Ludvall'e göre, yeni teknolojilerin kabul ettirilmesi ancak evrimsel bir süreçle gerçekleşmektedir. Kurumların ve teknolojilerin gelişimi, var olan gelişmişlik düzeyi ve olgusuna bağlıdır. Ulus, bu konseptin içerisinde sosyo-ekonomik, sosyo-kültürel bir bütün olarak görülmekte ve bir dönüşüme tabi olacağı varsayılmaktadır. Ulusal yenileşme sistemi içinde öngörülen yenileşme hareketi, geleneksel anlayışın ilerisinde olup teknik-sosyal organize yenileşmeyi kapsamaktadır (Lundvall, 1992: 90). Yenileşme süreci bu ilerlemiş kompleks yapısıyla artık sadece şirketler ve kümelerle sınırlı değildir. Doğrudan veya dolaylı bir şekilde etki gösteren bir dizi kurum vardır. Bugünkü yenileşme sürecinin kompleks yapısı nedeniyle bu örgün yapı içerisinde üniversiteler, araştırma kuruluşları, bankalar ve devlet organları bulunmaktadır. Kamusal kuruluşlar arasında üniversiteleri, araştırma kurumlarını ve teknoloji kuruluşları sayılabilmektedir. Kamusal araştırma kurumları bir yenileşme sistemine temel nitelikte yeni bilgi ve teknoloji sunmaktadır. Üniversiteler aynı zamanda gerekli olan uzman kadroyu yetiştirmektedir (Fritsch, 2000: 22). Bu sistem içerisinde anahtar rolünü devlet veya hükümet almaktadır. Devlet modern endüstri ülkelerinde ekonomik çerçeve koşullarını tespit etmekle sınırlanmış değildir, bunun yerine eğitim-teknoloji-yenileşme politikalarıyla ekonominin tamamının yenileşme sürecine müdahil olmaktadır. Örneğin, Manhattan projesi, Amerikalıların atom bombasını geliştirmesi vs.^{iv} Eğer yenileşme kökenli yeni kurulmuş işletmeler hemen başarılı olamazsa, o zaman bloke edilmektedir. Aynı zamanda ekonomik gelişim bundan zarar görmektedir^v. Böyle bir durumda yeni kurulan işletmelerin, var olan işletmelere yönelik yaratıcı baskısı durmakta ve düzen korunmaya çalışılmaktadır. Çünkü baz yenileşmeyi sağlamak, iktisat tarihi boyunca yeni kurulan işletmelerin işidir. Radikal yenileşmeler içinde bunu doğruluğunu kabul etmek için yeterli veri vardır^{vi}. Var olan işletmeler genelde radikal yenileşmeleri pazarlamakta zorlanmaktadır (Lageman, 2004: 23)^{vii}. Eğer yenileşmeler gitgide bilimsel bilgilenme üzerine oturmaya başlamışsa, o zaman yeni bir zorluk ortaya çıkmaktadır. Çünkü bilimin ürettiği bilgi önce ekonomiye uyum sağlamak durumundadır. İşte bu bağlantıyı öncelikli olarak yeni şirketler veya bizzatı bilim adamları tarafından yönetilen şirketler gerçekleştirmektedir^{viii}. Eğer yeni kuruluşlar yenileşmeyi sürükleyen unsurlarsa, serpilme onların kabiliyeti etrafında şekillenmektedir. Evrimleşme olmadan yenileşme de ölmektedir. Baz yenileşmenin taşıyıcısı ise evrimsel işletmedir. Bunlar radikal yeniliklerin öncülüğünü

yapmaktadır. Kurumlar da buna uygundur. Artımsal yeniliklerde ise kurumlar katıdır.

“İlerlemeler için kırılmalar şarttır”; bu tezin arkasında iki düşünce yatmaktadır. Birincisi, kurumlar oryantasyon sağlayabilmek için süreklilik addetmelidir. Kurumların sürekliliği ise, sağlamalaştırıcıların varlığı ile mümkündür ki bu sonuçta her kar-zarar hesabında kurumun varlığını sorgulamaya kalkan ve yeni kurumlar yaratma peşinde koşan üyelere engel olmaktadır. İkinci olarak ise, kurumlar çevre koşullarla ters düşebilir, çünkü sağlamalaştırıcı unsurlar yetersiz dönüşüm kabiliyetine sahiptir. Bu yüzden kurumları değişen dünya koşullarına uydurmak için kırılmalar kaçınılmazdır. Dönüşüm aynı zamanda zorunlu olarak devamsızlığı beraberinde getirmektedir. Bu transformasyon modeli ise, kısım kısım kırılmalarla gerçekleşen evrimsel-biyolojik gelişmeye dayanmaktadır. Uzun süreli durgunluklar aniden ortaya çıkan yeni fenomenlerle sonlanmaktadır (Gowdy, 1992: 4). 1980'li yıllardan itibaren sosyal bilimlerdeki dönüşüm ve ilerleme yaklaşımını önemli ölçüde etkileyen bu tasavvur, yüksek bir sezgisel inandırıcılığa sahiptir, çünkü pek çok tarihi olayı bu şekilde izah etmek mümkündür (örneğin devrimler). Bu modelin problemi ise, stabilizatörlerin özellikle pratik uygulamada sadece kısıtlama olarak görülmesinden ileri gelmektedir. Bu yüzden alternatif bir argüman geliştirilmektedir. Burada geçerli olan “kurumların katılığı sonucu durağanlık ve tıkanma” değil de, “dinamiklik ve yaratıcılık” olabilecek midir? Kurumlardaki katılık birçok faktöre dayanmaktadır. Bunların başında kültür gelmektedir.

Kurumsal dönüşüm konusunda yapılan araştırmalar, katılaştırıcı faktör olan kültüre başvurmaktadır. Bu yüzden öncelikli olarak “Kültür Nedir” sorusuna cevap aramak daha doğru olacaktır (Hermann, 2007: 95). Kültürün geçmişten öğrenilen tarihsel bir miras olduğunu ve bu nitelikleri itibarıyla güncel bir gerçekliktir. Geleceğe dönük kararlar her zaman kültür bağlamında bir rasyonellikten ortaya çıkmaktadır^{ix}. Bunun için yeni kültürler keyfe keder değildir. Bunun yerine oryantasyon fonksiyonu kullanılarak var olan kültürün yavaş yavaş dönüşmesi beklenebilmektedir. Eğer kültürel değerler veya yargılar tespit edilirse, o zaman bunların her zaman dönüşüm içerisinde olması veya farklı tesirlerde bulunabilme yeteneklerinin bulunduğu dikkate alınmalıdır. Bir diğer kısıtlama ise kültürel değerlerin tespit edilmesinde gerçekleştirilmelidir. Çünkü tanımlanmış olan nitelikler sadece kendileri için varlıklarını sürdürmemektedir. Bunun yerine gerçekliğin yeni teorik bilgilenme anlayışı olarak yapılanmaya devam etmekte, üstelik bu sadece katılımcılar aracılığı ile olmamaktadır. Kültür, gözlemleyen tarafından da etkilenir ki bunun sonucunda her ikisi de kültür yaratıcısı olarak ortaya çıkmaktadır (Hermann, 2007: 97). Bu yüzden kültürel olaylar bağlamında farklı algılamalar vardır^x.

Kurumsal kırılmaların önüne geçen diğer katılaştırıcı unsurlar ise güvensizlik, yatırım ve çıkardır. Bunlar ikincil katılaştırıcı unsur olarak görülmektedir. Çünkü kültür

kendisini değerli kılan iki niteliğe sahiptir. İlk olarak kültür algıyı etkilemektedir. İkinci olarak ise kültür uzun vadeli olup sadece uzun vadede dönüşmektedir. İkincil katılaştırıcılar, kurumsal dönüşümün şekillendirilmesinde önemli rol oynamaktadır; çünkü kültürün potansiyelini geriye dönük etkileyebilmektedirler. Örneğin yüksek orandaki güvensizlik veya çıkarların sabitlenmesi, kültürlerin dönüşüm kabiliyetlerini önemli ölçüde engelleyecek niteliktedir (Genschel, 1996: 56-79). Öncelikle katılaştırıcı olarak güveni ele aldığımızda, eylem imkânlarıyla ilgili bilgiyi şöyle sınıflandırabiliriz: 1. Bilgi, mükemmel ve kesin olabilir. 2. Bilgi, natamam ve kesin olabilir. 3. Bilgi, mükemmel ve belirsiz olabilir. 4. Bilgi, natamam ve belirsiz olabilmektedir. Gerçekte ise son varyasyon en fazla rastlanan şıktır. Gerçi iktisadi ajanlar farklı davranış kalıplarının varlığından haberdardır, ama bunlar tüm alternatifleri görememekte ve bedelini tartamamaktadır. Kararlar bu yüzden güvensizlik ortamında alınmaktadır. Eğer insanların güvensizlik ortamından kaçtığını varsayarsak, o zaman daha güvenli çözümü tercih etme durumuna gelebilmektedirler (Priddat, 1994: 18). Çünkü ne yeni kurumsal yöntemlerin oluşumu için ödenecek maliyetine de bunların öğrenilmesi yüklenecikleri maliyet belirsizliğini korumaktadır. Sonuçta var olan kurumsallıkta karar kılınmaktadır (Antoni, 1992: 56).

Aynı durum yatırımlar için de geçerlidir. Bireyler kendi “kurumlarına” yatırım yapmaktadır. Burada dil oyunu, kod, rutin, sözleşme veya anlaşma gibi kurallara uymak durumundadır. Bunun ise bir maliyeti vardır. İşte bu maliyet spesifik ve yüksektir, çünkü spesifik bilgi kolaylıkla kurumlara aktarılamamakta ve diğer kurumlarda farklı dil oyunları, kodlar, rutinler vs. geçerli olmaktadır. Bu sabit maliyetler bazında, marjinal maliyetler rahatlıkla ve ucuz bir şekilde ilave edilebilmektedir. Yeni bir kurumda ise hem yeni sabit maliyetler oluşmakta, hem de yeni değişken maliyetler ortaya çıkmaktadır. Bireyler ise sürekli olarak bu yatırımın akıl karı olup olmadığını sorgulamaktadır. Çünkü var olan kurumların getirisi düşse bile bu durum kabullenilebilmektedir. Sonuçta var olan kurumun getirisinin, yeni kurumun getirisinden hala yüksek kalacağı düşünülmektedir.

Bundan sonra politik çıkarlar gelmektedir. Kurumların tahsis etkisi, bütün üyelere eşit şekilde dağılmamaktadır. Bazı üyeler var olan kurumlar tarafından ödüllendirilmektedir. Bu bağlamda ödüllendirilmiş olanların dağıtım strüktürlerinin bir dönüşümüne karşı olacakları varsayılmaktadır. Eğer ödüllendirilmiş olanlar yeni bir kurumsallığa izin verirse, bunun bir maliyeti olmakta, çünkü o ana kadar ödüllendirilmiş olanlar pay istemektedir. Ama bütün üyelerin yeni bir çözüm aradığı noktada bile ortada bir problem vardır: “Collective action”. Bu zaten oyun teorisinden bilindik bir problemdir ki buna göre yeni bir kurumsallaşma bütün üyelerin menfaatine olmasına karşın, bireysel bağlamda eski kurumsallık daha avantajlıdır. Dolayısıyla yeni bir kurumsallaşmaya gidilmemektedir^{xi}.

Güvensizlik, yatırım ve çıkar kendileri için varlığını sürdürmüyerek, gözlemcinin algılamaları sonucu yapılandırılmaktadır. Farklı kavramsal modeller, güvensizlik algısının derecesini belirlemekte, batık yatırımların yüksekliğini etkilemekte ve çeşitli çıkarların yoğunluğunu tayin etmektedir. Bu bağlamda risk almaya hazır bir toplumsal kültür ile risk almaktan kaçınan kültür farklı pozisyonlar almaktadır. Aynı şekilde zamanın koşulları veya öncelikleri kurumların dönüşüm kabiliyetlerinin derecesini etkilemekte; çünkü bu önceliğe dönük bağımlılık, tutsaklık ikilemi probleminde farklı şekillerde ağırlık oluşturabilmektedir. Öyleyse kurumların katılık algısının kültürel boyutu önemli bir faktördür; çünkü bu şekilde söz konusu kültür dönüşüm konusunda önemli bir dinamik kazanabilmektedir. Yukarıda zikredilen sağlamaştırıcı faktörlere her kültürde rastlamak mümkündür. Fakat bu aynı zamanda somut şekillenmelerinin spesifik-kültürel olduğu anlamına gelmektedir ve kültürler bir varlık olarak kabul edilmektedir. Peki, ama Japonya’da ve ABD’de kurumların katılığına etki eden kültür nasıl formüle edilmektedir?

3. Japonya ve ABD’de Kurumların Katılığına ve Esnekliğine Etki Eden Faktörler

Kültürler çevresel, fonksiyonel ve zamansal boyutlarda yapılandırılmaktadır. Çevresel (mekânsal) kültürler ise yine kendi arasında yerel, milli veya global, mesleki/ sektörel kültürler olarak ayrılabilir. Çevresel ve fonksiyonel kültürlerde, kişiler arası ilişkiler yatay düzlemde kültürel koşullar doğrultusunda şekillenmektedir. Aynı şekilde zaman boyutunda da kültürler oluşabilmektedir. Örneğin atalarına çok önemli rol addeden bir dini grup, vefat edenlerle birlikte ortak bir grup oluşturabilmektedir. Şirketler içinde benzer oluşumlar geçerlidir, çünkü burada şirket kurucuları davranış kalıplarının yaratıcısı olarak ödüllendirilmekte ve kendi anlayışlarına monte edilmektedir. Bu kültürler arasında çevresel kültürler fonksiyonel olan kültürlerle kıyaslandığı zaman, yaptırım potansiyelleri nedeniyle daha zayıf grup olarak kabul görülmektedir. Milli kültürel bir kimlik ise ortak tarih, ortak değer yargılarının geçerliği bağlamında ortaya çıkmaktadır (Storz, 2002: 13).

Japonya’da yürütülen iktisat tarihi araştırmaları, egemen kültürün kendisini sloganlarla gösterdiğini ortaya çıkarmaktadır. Ortak milli hedef olarak tayin edilen endüstrileşme, “iktisadi büyüme” etrafında şekillenen ortak kadere yönelik sloganlar ortaya çıkarmaktadır. Burada bireye ortaklık duygusu, sadakat ve milliyetçilik aşılıyor^{xii}. Japonya’da bunun yanında örtük egemen kültürlerin etkisi tespit edilmektedir (Hirschmeier, 1964: 56). Japonya’nın endüstrileşme sürecinin eski Japon savaş asileri (samuray) tarafından idare edildiğini ve bunların kar amaçlı davranmak yerine, kültürel değer yargıları etrafında hareket ettiğini ortaya çıkarmaktadır (Hirschmeier, 1964: 57).

ABD için ise davranışı etkileyen tasavvurlar olan “performans”, “özgürlük” ve “adalet” anlayışının benzer

sonuçlar ortaya çıkardığını görebilmekteyiz. Milli kültürler aynı zamanda modern endüstri toplumlarında da kurgulanmaktadır. Gerçi milli kültürler bu durumda yüksek soyut düzeyde kalmaktadır. Fakat bu belirsizliğin içerisinde de bireysel katılım imkânı ortaya çıkmaktadır. ABD’de bireyin bireysel-doğal hakları vardır. Bu yüzden uzlaşmacı karakter, büyük coğrafyalar üzerinde kurgulanmış olan milli kültürde, küçük alanlarda kurulmuş fonksiyonel grupların milli kültüründen çok daha belirgin bir şekilde görülmektedir (Storz, 2002: 36).

Spesifik Japon kültürünü araştıran en değerli araştırma ise, Harumi Befu’nun değişim teorisine dayanan konseptle gerçekleştirdiği incelemedir^{xiii}. Befu, Japonya’da çeşitli davranış kalıplarıyla (hediye, kefalet, davet, mali yardım), bunlara verilen değeri ampirik olarak araştırarak, sonuçta Japonya’da enstrümantal davranış ile duygusal davranış arasında bir ayrımı gidildiği görülmektedir. Bu tabi ki Japonya’da duyguların aynı zamanda amaca dönük olmadığını ifade etmez, fakat ABD ile kıyaslandığında karşı taraftaki kişiye aynı şekilde enstrümantal ve duygusal tepki verildiği gözlenmektedir. Enstrümantal ilişkiler genellikle yüksek düzeyli bir duygusallık eşliğindedir^{xiv}. Sonuç olarak karşımıza karşılıklı yükümlük çıkmaktadır^{xv}. Bu Japon kültürel bir spesifikliktir. ABD’de bu boyutlar ayrı şekilde düşünülmektedir.

Japonya için sıralayabileceğimiz diğer bir öncelik ise grup oryantasyonudur. Japonya’da bireyin sorumluluk alma seviyesinin, batılı endüstrilemiş ülkelere göre daha kolektif olduğu düşünülmektedir. Burada bir gruptan bağımsız olma fikri “özgürlük” olarak algılanmamakta ve “yalnızlık” olarak düşünülmektedir^{xvi}. Bu bireyselliğin pozitif kurgulanmadığı anlamında değil, ama karşılıklı sorumluluk alma durumu gruplar üzerinden gerçekleşmektedir. ABD’de tam tersidir. Grup oryantasyonu zayıftır. Uluslararası standart olan ISO 9000 kriteri, bireysel sorumluluk almayı gerektirdiği için Japonya’da bazı zorluklara yol açmaktadır. Japonya’ya has bu önceliklerin kökeni konusunda çok şey söylenmektedir. Bunların arasında inandırıcı görünenlerse, iktisat tarihine dönük araştırmaların neticeleridir. Buna göre kolektif karar alma önceliğinin kökeni Japon gelişim ideolojisinde yatmaktadır ki bu ideoloji endüstrileşmenin başlamasıyla politik olarak sahnelenmektedir (Kinzley, 1991: 60).

Japonya’da işçiler yaşam boyu istihdam güvencesiyle işe başlamaktadır. Ancak bunun karşılığında çalışandan beklenen daha iyi bir iş veya başka bir şirkette daha yüksek iş arayışına girmemesidir. Japon kültüründe herkesin eşit yetenekte olduğu varsayılmakta ve bireyler çalışkan ve tembel olmak üzere iki gruba ayrılmamaktadır. Önemli olan yetenek değil, çalışmaktır. ABD’de herkes eşit yetenekte değerlendirilmez ve ömür boyu istihdam söz konusu değildir. Performansa yönelik yükselme söz konusudur (Befu & Kreiner, 1992: 87). Japon çalışma kültüründe performansa dayalı bir yükselme söz konusu olmayıp çalışanın yükelebilmesi için sırasını beklemesi gerekmektedir. Grup çalışması her zaman ön plandadır ve

politiklidir. Bugün bile grup oryantasyonunun politik kökenli olduğu düşünülmektedir^{xvii}. Japon çocukları küçük yaştan itibaren “kendi” toplumlarının spesifik sosyalleşmiş üyesi olarak yetiştirilmektedirler^{xviii}. 1970’lerden bu yana, Batılı gözlemciler, büyük Japon şirketlerinde günlük işlerini neredeyse militan bir disiplinde sürdüren gayretli, tutumlu işçiler hakkında sayısız rapor vermektedirler^{xix}. Japonlar işe başlarken “Ritm tutmaya başlamaktadır. Hoparlörden gelen müzikle birkaç dakikalık jimnastik... Jimnastikten hemen sonra, çeşitli ekipler montaj hattındaki üretim tesislerine koşup, bir daire oluşturarak kollarını uzatarak çaprazladılar ve güçlü bir şekilde yumruklarını sıkılmaktadır, 'Kyo mo zero sai! Yoshi!' – Bugün yine hata yok! İşte başlıyoruz!’ (Crome, 1985: 83–84).

Japon şirket marşlarında dışarıdan bakanlara hüzünlü görünen şey, çok ciddi bir geçmişe sahiptir; çalışan ve şirket arasındaki yoğun bağ, kişinin değerli bir amaç için zaman ve enerjiden fedakârlık ettiğini doğrulayan güven verici bir sembolizm gerektirmektedir. ‘Bu sadece kendi işiniz ve arabalarınızla ilgili değil, çok daha büyük hedeflerle ilgilidir: Tüm dünyanın geleceği için uyumdan başka bir şey değildir’ (Pascha & Haaf, 1994: 370). 1990’lardaki bir tahmine göre, on binlerce Japon bu denli yüksek ideallerin kurbanıdır. Her yıl 30.000 kadar Japon fazla çalışmadan ölmektedir (Crome, 1985: 84). Pek çok yorumcu, siyasi skandallar ve artan işsizliğin arka planında şirketlerine ve ülkelerine olan bu çalışma arzusunun ve sadakatinin devam edip etmeyeceği konusunda endişelidir. Onlarca yıldır ekonomik başarı, Japon değer sisteminin üstünlüğünün doğruluğunun ölçütü ve kanıtıdır (Nihonjiron tezi). Özellikle çekirdek işgücü, şirkete bağlılıkları nedeniyle kurum içi sosyal haklar, kademeli ilerleme (kıdem ilkesi) ve iş garantisi gibi sayısız fayda elde etmektedir (Makino, 1999: 1-13). Bu sistem o kadar etkilidir ki, devletin sosyal güvenlik, sağlık veya yaşlılık hizmeti konusunda endişelenmesi gerekmemektedir. Bir Japon grup yöneticinin en temel görevi çalışanlarıyla sağlıklı ilişkiler geliştirmek, grup ve şirket içinde aile bağlarına benzer bağlar kurmak ve üstlerle alttakilerin aynı kadere ortak olduklarını hissettirmektedir.

1990’ların başındaki ekonomik durgunluğun başlaması ve buna bağlı olarak daimi işgücünü de kurtarmayan toplu işten çıkarmalarla birlikte, çalışanların güveni azalmaktadır. Bugün birçokları için şirket artık sadık kaldıkları ikinci aile değildir. İlerleme olasılığı daha iyi olan bir iş varsa, şirketleri değiştirilmektedir. Daha fazla profesyonel esneklik, daha fazla bireysel özgürlük ve kişinin kendi kişiliğinin gelişimi, genç Japonlar için tek ve aynı şirkette ömür boyu boyun eğmekten daha çekicidir. Ayrıca, genç nesil, ebeveynlerinin maddi zenginliğinin içinde büyümektedir. Birçoğu yurtdışı gezilerinde veya medya aracılığıyla ABD veya Avrupa’daki gençlerin katı gelenekler olmadan nasıl geçinebileceğini öğrenmektedir. Profesyonel bir kariyer ve maddi başarı uğruna babalarının örneğini izleyerek hayatlarının geri kalanında tabi olmaya ve emek harcamaya artık istekli değildirler. Bugün gençlerin isyanı okullarda da gözlemlenmektedir, çünkü şirketlerde

olduğu gibi katı liderlik, itaat, performans yönelimi ve öz disiplin buralarda da geçerlidir.

Japon okulları gençleri profesyonel dünyanın taleplerine ülkede olduğundan daha spesifik ve daha sıkı bir şekilde hazırlamaktadır. Rekabet, öğrenme ve sınav baskısı çok yoğundur. Amerikan okul ve mesleki eğitim sistemi büyük ölçüde düzensizdir ve esas itibarla oldukça küçüktür. Burada eğitim ve araştırma olanakları piyasa talebi doğrultusunda şekillenmektedir. Uygulamalı bu araştırma trendinin yükünü üniversiteler çekmektedir. Diğer taraftan ise eğitim sistemi içerisinde bulunan kuruluşların rekabeti, tam olarak bu sistemin kökenini oluşturmaktadır (Antoni, 1992: 47). Bu şekilde yenileşme süreci için önemli olan ve özellikle yüksek teknoloji gelişimine yönelik bütün araştırma olanakları kullanılarak, Amerikan araştırmalarını destek sistemi tarafından teşvik edilmektedir. Japon eğitim sisteminde kolektif prensip, “uzun vadeli ilişkilere” dönüşebilmektedir^{xx}.

Uzun vadecilik ve grup yatınlığı Japonya’da aynı zamanda Oryantasyon Modeli olarak hizmet vermektedir. Uzun vadecilik ve grup oryantasyonu önceliği, sonuç itibarıyla güvensizlik ve yatırım(-cılık) tarafından sınırlandırılmıştır^{xxi}. Japon işletmelerde bulunan aktörlerin güvensizlik ortamıyla karşı karşıya bulduklarını düşündürmektedir. Çünkü günümüzde yatırımcı ve iş piyasasında tartışılan modeller köken itibarıyla ABD kültür alanından geldiği için, yerleşik Japon modelinden büyük farklılıklar göstermektedir. Fakat yerleşik ve yeni kurumsallıklar arasındaki fark ne kadar büyükse, yeni kurumların oturtulmasına yönelik güvensizlik ve bunun maliyetleri o oranda yüksektir. Bu ise kurumsal dönüşümü desteklemektedir. Aynı şekilde batık yatırımlar, doğası itibarıyla kısa vadeli yatırımlarda olmaktan ziyade uzun vadeli yatırımlarda çok daha yüksektir (Baecker, 2000: 12). Dil oyunları, karşılıklı pozitif beklentiler, güven duygusu, öğrenme süreci ve sosyal sermayeye dönük yatırımlara olan yatınlık ve aşinalık, geçiş dönemi maliyetlerini yükseltmektedir. Japonya bağlamında ayrıca bu uzun vadeli düşünmenin sonucunda bazı kudret strüktürlerinin katılaştığını düşünmek gerekir ki bu bağlamda part-time çalışanlara göre sabit çalışanların ve kadınlara göre erkeklerin çekirdek topluluk oluşturduğu muhakkaktır. Bu perspektiften bakıldığında, Japon işletmelerinin sürekliliğini ikincil stabilizatörlerin tesis ettiği görülmektedir. Eleştirmenin gözünde ise bu süreklilik kurumların katılımla yol açmaktadır. Japon endüstri organizasyonu bugün bile yüksek bir işbölümü, uzun vadeli işlemler ve bunlara eşlik eden yüksek spesifik nitelikli yatırımlar tarafından şekillenmektedir. Savaş dönemi ekonomisi sırasında ortaya çıkan grup oryantasyonu ve buna bağlı gelişen yatırımcı gruplara yönelik ilişkiler, bugünde esas itibarla varlığını sürdürmektedir. Bu karakteristik niteliğin ortaya çıkışı, özellikle işbirliği birlikleri gibi çeşitli enstrümanlar tarafından desteklenmektedir. Bu organizasyonlar özellikle güven oluşturu ve eğitici bir fonksiyon üstlenmektedir (Wada, 1984: 67-71)^{xxii}.

ABD’de ise güven verici uzun vadeli ilişkilere rastlanmamaktadır. ABD, liberal organizasyonlu pazar ekonomisinin geçerli olduğu ülkeler arasındadır. Burada özellikle ihracat sektöründeki şirketler, kurumsal yapılanma içerisinde değildir. Dernekler ve sendikalar milli yenileşme sistemi içerisinde çok önemli bir rol oynamamaktadır^{xxiii}. Bu spesifik oluşum neticesinde işletmelerin kendi aralarındaki işbirliği, kuvvetli bir rekabet politikası yüzünden sınırlıdır. Burada bir sektördeki rekabeti belirleyen ve üzerinde uzlaşmış standartlar tespit eden düzenleyici strüktüre rastlanmamaktadır. Pazar düzenlenmemiştir. Standartların oluşumu ise rekabetin sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Strüktürel yapı, ABD’nin bütün ileri teknoloji gerektiren alanlarda eşit ölçüde uzmanlaşmış bir profil sergilemesine neden olmaktadır. ABD’de milli yenileşme sisteminde bulunan rekabet olgusu, Japonya’da olduğu gibi bir hücrel stratejinin ortaya çıkmasını engellemektedir (Blattel-Mink, 1995: 61). Bununla birlikte eğitim alanında da zayıf bir koordinasyon stratejisinin olduğu görülmektedir. İş piyasaları büyük ölçüde kendi halindedir ve iş gücünün bu ülkedeki pozisyonu ise yine kısmen zayıftır. Bu şekilde radikal yenileşme hareketlerinde ihtiyaç duyulan esnek işgücü kendiliğinden ortaya çıkmaktadır^{xxiv}.

Böylelikle radikal ile artımsal oryantasyonlu araştırmalar arasında belirgin bir işbölümü kendisini göstermektedir. Radikal teknolojik başarılar diğer ülkelerden daha hızlı bir şekilde uygulamaya alma görevini üstlenirken, artımsal oryantasyon bu sonuçların kendi ülkesinde diğer ülkelerden önce ticari nitelik kazanmasına yönelmektedir. ABD özellikle 2. Dünya savaşı esnasında, bireysel icatlar ve bunların ekonomiye entegre edilmesi için fırsatlar yaratıp, radikal oryantasyonlu teknoloji politikalarını benimsemektedir (Blattel-Mink, 1995: 69). Özellikle askeri büyük projelerden yola çıkarak bu yönde bir gelenek tesis etmektedir. Atom bombasının yapıldığı Manhattan projesi bunların arasından en ünlü olanıdır. İşte bu tecrübeler aynı zamanda sivil hedefler içinde kullanılmaktadır^{xxv}. Japonya ise artımsal yenilikleri benimsemektedir. Süreç yenilikler olarak da adlandıracağımız artımsal yenilikler Japon kültürü ve grup oryantasyonu ile örtüşmektedir. Peki, Japonya’nın katı ve ABD’nin esnek kurumları Endüstri 4.0 ve 5.0’da bu ülkelerden hangisini geride bırakarak, ya da aksine farklı yollardan aynı ilerlemeyi mi sağlamaktadır?

4. Endüstri 4.0’da Japonya ve ABD

Endüstri 4.0 terimi ilk kez Alman hükümeti tarafından Hannover Messe 2011’de kullanılmaktadır. Endüstri 4.0’ı ortaya çıkaran en önemli sebeplerden birisi piyasanın talepleridir. Endüstri 4.0, mümkün olan en düşük maliyetle yüksek kaliteli ürünler üretmek amacıyla üretim sürecinde dijital teknolojilerin kullanımını tanımlanmaktadır. Bunun temeli, 1970’lerin başından beri üretim süreçlerinin otomasyonuna katkıda bulunan elektronik ve bilgi teknolojilerindeki gelişmelerle atılmıştır. Teknolojilerin bazılarının onlarca yıldır var olduğu görülmektedir. Dolayısıyla Endüstri 4.0 esas itibarıyla, bu teknolojileri somut biçimde birbiriyle bağdaştırmaktadır. Ayrıca, dijital

teknolojideki en son gelişmeler istenen atılımla sürekli yüksek kalite ile üretim maliyetlerinin düşmesini sağlamaktadır. Son yıllarda gerçekleşen dijitalleşmenin sonuçları, örneğin nesnelerin interneti (IoT), yapay zekâ (AI), robotik, mobil iletişim, bulut bilişim, büyük miktarda verinin gerçek zamanlı analizi, sanal ve artırılmış gerçeklikler (VR/AR) ve birbirleriyle iletişim kurabilen veri ve bilgilerde büyük bir artıştır (Kagermann, 2016: 12). Üretim sistemlerinin fiziksel ve dijital yönleri arasındaki sınırlar bulanıklaşmaktadır. Aynı zamanda makinelerin parçalarından, üretim hatlarından, süreçlerinden ve ekipmanlarından gelen veri ve bilgileri akıllı bir şekilde değerlendiren ve kullanan dijitalleşmiş şirketler sayısız avantajdan yararlanmaktadır.

Dördüncü sanayi devrimi olarak da bilinen Endüstri 4.0'ın zaferi ile hayatın her alanında dijitalleşme artmaktadır. Giyilebilir cihazlar gibi akıllı sensörler, özel yaşamda ayrılmaz yoldaşlarımız olmaktadır. Dijitalleşme, günlük çalışma hayatında da daha yaygın hale gelerek, Endüstri 4.0, üretimin daha hızlı, daha bireysel ve daha esnek olmasını sağlamaktadır. Sonuç, tüm değer zincirlerinde bir değişiktir. Daha düşük maliyetlerle yüksek kaliteli ve özelleştirilmiş ürünler üretmek için giderek daha fazla süreç ve alan ölçülmekte, analiz edilmekte, değerlendirilmekte ve mümkün olduğunca kapsamlı bir şekilde kontrol edilmektedir. ABD ve Japonya gibi küresel olarak önemli üretim bölgelerinin hükümetleri, dijitalleşmeyi ve dolayısıyla Endüstri 4.0'ı stratejik olarak desteklemeyi ve teşvik etmeyi amaçlayan dijitalleştirme stratejilerini benimsemektedir (Schöning, 2014: 549).

ABD'nin kurumsal yapısının esnekliği radikal yeniliklerde öncü olmasını sağlamaktadır. Silikon Vadisi'nin sahip olduğu potansiyelden beslenen Amerika'nın, Endüstri 4.0 sürecinin önemli küresel aktörlerinden birisi olduğu rahatlıkla söylenebilmektedir. Endüstri 4.0 sürecinde Amerika'nın üretim yöntemine hayat veren önemli yapılardan birisi NNMI (Ulusal Üretim İnovasyon Ağ) programıdır. Akademik, devlet kuruluşlarının ve özel sektörün dâhil olduğu Program 2014 yılında resmi anlamda hayattadır. Devlet kuruluşlarını içeren ulusal imalatın inovasyon ağı Almanya'daki Fraunhofer Institutes'i model alarak, 2012'de Obama'nın girişimiyle kurulan ve kısaca imalat ABD diye anılan kuruluş, imalat teknolojilerinin gelişmesine odaklanmaktadır^{xxvi}. Obama, müdahaleci olmadan sayısal teknolojilerin geliştirmesi için uygun ortam yaratan politikalar geliştirilmesini savunmaktadır. Bu yol haritası çerçevesinde üretim sektöründe fark yaratacak yeni nesil teknolojilerin geliştirilmesi hedeflenmektedir. Üniversiteler ile sektörel paydaşlar arasında teknoloji transferini kolaylaştırmayı hedefleyen program, Amerika'nın küresel ölçekteki rekabet gücünü artırmak adına, gelişmiş üretim modelleri üzerine çalışmaktadır (Heilmann vd., 2016: 7).

ABD'de imalat, üretim araçlarının, iş parçalarının ve çalışanların akıllı ağırları aracılığıyla devrim yaratacak gibidir. Japonya'daki Endüstri 4.0 girişimi büyük ölçüde

federal hükümet tarafından yönlendirilirken, ABD'de bu alanda işbirliği yapmaya çalışan daha çok büyük teknoloji şirketleri ve start-up'lar sahnedir. AT&T, Cisco, GE, IBM ve Intel, bu alandaki işbirliğini geliştirmek için 2014 yılında Endüstriyel İnternet Konsorsiyumu'nu (IIC) kurmuşlardır. Kuruluşun şu anda, uygulama senaryolarını test etme ve değiş tokuş etme üzerinde çalışan 250'den fazla üyesi vardır. IIC ve Almanya merkezli Platform 4.0, sistemler arasında daha fazla birlikte çalışabilirlik ve farklı referans mimarilerin birleştirilmesi için birlikte çalışmak istediklerini 2016 yılında duyurmaktadır (EU Commission, 2019).

ABD'nin endüstriyel gelişimi, büyük ölçüde sınırsız bir ekonomik liberalizm altında gerçekleşmektedir. Bu gelişim, eşi görülmemiş bir ekonomik büyüme sağlanıp, yenilikçi girişimciliğin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Ama aynı zamanda bazı arazilerin ekolojik olarak yok edilmesi gibi ciddi sonuçları olan olumsuz gelişmeler de vardır. O zamandan beri, ekonomik, ekolojik ve sosyal dengesizliklerin ortaya çıkmasına karşı koymak için sanayileşme sürecinin hükümet kontrolüne yönelik taslaklar eksik olmamaktadır. Hükümetler bunu birçok yolla yapabilmektedirler. Devletin bunu ne ölçüde etkilediği sosyal sisteme bağlıdır ve tam kontrolden (planlı ekonomi) devletin mevzuat temelinde düzenlemek için müdahale ettiği büyük ölçüde özel sektör organizasyonuna (mekânsal planlama) kadar uzanmaktadır. En başından beri Japonya'da ekonomide hükümet kontrolü vardır ve bu da şirketlere bir tür "kontrollü kapitalizm" özgürlüğü vermektedir. 20. yüzyılda sanayisinin gelişmesiyle birlikte, Japon ekonomisinin devlet denetimi, aynı zamanda güçlü bir şekilde mal ihracına yönelik bir boyut kazanmaktadır. Sonuç olarak Japonya, dünya ticaretinin ve şimdi küreselleşme dediğimiz şeyin motorlarından biri haline gelmektedir.

Endüstri 4.0 ve sonrasına geniş bir perspektiften bakan Japonya, elektronik alandaki öncü konumunu, Toplum 5.0 ile ileri bir noktaya taşımaya çalışmaktadır. Japonya'da düzenlenen yıl belirtilmeli Dünya Ekonomik Formu'nda Japon hükümeti, iş insanları ve sivil toplum liderleri bir araya gelerek, 4.Sanayi Devriminin Merkezi başlığı altında nüfusun yaşlanması, Toplum 5.0 ve yeni yönetim modelleri oluşturmak gibi konuları değerlendirmektedir. Endüstri 4.0 Japonya'nın lider olabileceği 3 kritik alan olarak otonomi, kişiselleştirilmiş tıp ve veri politikası göze çarpmakta olup insan faktörünü daha fazla öne çıkaran yepyeni bir vizyon belirlemektedir. Toplum 5.0 olarak adlandırılan bu konsept, toplum ve teknoloji arasında sağlıklı bir ilişki oluşmasını amaçlamaktadır. Endüstri 4.0'ın insan ölçeğinin de anlam kazanmasına katkı sunmak isteyen Japonya, bu süreci (akıllı toplum) stratejisi çerçevesinde, geniş bir perspektiften bakarak, elektronik alandaki öncü konumunu, Toplum 5.0 ile ileri bir noktaya taşımaktadır. Bu değişim yenilik getirmekle beraberinde tehlikeleri de getirmektedir. Toplum 5.0'ın temel düşüncesi yaşanan teknolojik yenilikle beraber, dijitalleşmenin ve robotların etkisini demografik, ekonomik, etik ve sosyolojik yönden değerlendirerek, insanların makine ve robotlarla ilişkisinin en verimli biçimde

sağlandığı “süper akıllı toplum” modelinin sağlamasıdır (Granath, 2019: 13). Teknolojik gücü doğru yönetecek akıllı toplum felsefesinin benimsenmesi ve uygulanmasıdır. Bu bağlamda, Toplum 5.0 bilgi toplumundan süper akıllı topluma geçişi ifade etmektedir^{xxvii}.

Japonya, Almanya'nın Hanover şehrinde gerçekleşen dünyanın en kapsamlı teknoloji fuarından CeBIT'in partner ülkesidir. Fuarda toplum 5.0 felsefesini tanıtan Japonya başkanı Shinzo Abe, bu felsefeyi “teknoloji toplumlar tarafından bir tehdit olarak değil, bir yardımcı olarak algılanmalı” inancıyla temellendirdiklerini söylemektedir. Çalışmada Toplum 5.0 felsefesi ışığında gelişmesi beklenen ekonomi ve sosyoloji reformunu geniş kitlelere anlatmayı amaçlamaktadır. CeBIT'in kurumsal sayfasında yazıldığı gibi bu tutkulu hedefe ulaşmak için Japon ticari birlikleri çok sayıda atılıma başvurmaktadır. Bu atılımlar arasında mobil işlerin desteklenmesi mesleki eğitimlere yeni bölümlerin eklenmesi ve çeşitlendirilmesine kadar birçok alan vardır. Bunun yanı sıra dijitalleşme ile ilgili yeni yasaların çıkarılması ve inovatif şirketlere devlet teşviklerinin artırılması da birliklerin beklentileri arasındadır. İnovatif şirketlerin artması teknoloji düzeyinin gelişimi ile ilgilidir (Kirchhoff & Schiebe, 2017: 201). Teknoloji seviyesini ortaya çıkartan göstergelerden birisi, ülkenin teknoloji yoğun ürünlerde gerçekleştirmiş olduğu ithalat-ihracattır. Bir ülkenin ihracatı bu alanda ithalatının üstündeyse, bu durum uluslararası işbölümünde uzmanlık esasında bazı avantajlara sahip olduğunu göstermektedir. İhracat fazlası ise, teknolojik kabiliyetlerin oldukça yüksek olduğuna işaret etmektedir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Japonya, yalnızca yurt içi büyümeyi değil, her şeyden önce Avrupa ve ABD pazarlarına açılmayı hedefleyen bir ekonomi geliştirmektedir. Ülke, koruyucu tarife duvarının ardında, ucuz ürünlerle rekabeti korkutan ve ticaret ortakları için sorun haline gelen devasa bir ihracat endüstrisi kurmaktadır. Asyalı rakip, mal pazarını başkalarıyla paylaşmak değil, onu fethetmek istemektedir. Japon üreticiler pazarda bir yer aramamış, ancak ucuz mallarla mevcut pazarlara yönelmiştir. Bu strateji ile Japon girişimciler ekonomik savaşçılar olarak ün kazanmıştır. Yetmişli yıllarda Amerika ve Avrupa pazarlarını gerçek bir Japon ihraç ürünleri tufanı basmaktadır. Birçok sanayi kolu yıkıma sürüklenip, birkaç milyon iş kaybedilmektedir. Amerikan tüketici elektroniği üreticilerini ve Alman kamera üreticilerini, İsviçreli saat şirketlerini, İngiliz ofis makine gruplarını ve motosiklet üreticilerini, tüm gemi inşa endüstrisini ve dünya çapındaki otomotiv endüstrisini vurmuştur (Der Spiegel, 1989: 174).

1970'lerin ihracat atağı, 1980'lerdeki "kampanyanın" yalnızca bir ön tadımıdır. Bu sefer asıl kurbanlar bilgisayar yazıcıları, fotokopi makineleri ve elektronik daktilolar gibi ofis aksesuarlarının üreticileridir. Birkaç yıl içinde, Japonlar teknik olarak daha ileri seviyeyi de kontrol altına almaktadır. 1990'ların başında, her şey modern yüksek teknoloji alanlarında, örneğin çip üretiminde, temel teknolojilerle ilgilidir. Burada da Japon üreticiler pazar

liderliğini devralmaktadır. Tüm endüstri dallarının kalabalıklaşması, ABD'de moda olan “Japonya korkusu” (Nippophobia) kelimesini doğurmakta ve Japon başarılarının arka planı üzerine yoğun bir şekilde düşünmeye başlanılmaktadır. Birçok ilgilinin görüşüne göre, Japonya'nın başarısı, diğer şeylerin yanı sıra, Japonya için tipik olan hükümet, bürokrasi ve özel sektör arasındaki yakın kişisel bağlara dayanmaktadır. Ülkeye Japan-AG veya Japan Inc.'in (kurumsal) itibarını kazandırdılar. Bu fikirlere göre, tüm ülke, benzeri görülmemiş büyüklüğü nedeniyle dünya pazarındaki herhangi bir rakibi ezebilecek büyük bir şirkettir. Bunun arkasında merkezi bir güç yoktur, ancak bakanlık bürokrasisinden, iktidardaki Liberal Demokratların parti aygıtından, bankacılık sisteminden ve şirket yönetiminden insanlar arasında dışarıdan anlaşılması zor olan bir ilişkiler ağı vardır. Japonya'da güç ve nüfuz kazanmak isteyen herkes yorulmadan ilişki ağlarını kurmaktadır. Sistem karşılıklı iyiliklerden, üniversite veya şirket üyeliği gibi ortak yaşam aşamalarından kişisel tanıdıklardan doğmaktadır ve belirli bir durumda, örneğin bir devlet bankası kredisinin bir şirkete gidip gitmediğine veya yerel bir üretim kolunun yabancı rekabetinden bir kanunla korunup korunmadığına karar vermektedir. Uzun bir süre boyunca, dış ticaret üzerindeki devlet etkisinin ağırlık merkezi, 2001 yılından bu yana değişen isim altında yeniden düzenlenen MITI (Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'dır). METI (Ekonomi, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı). Uluslararası Ticaret ve Sanayi Dairesi 1951 yılında kurulmuştur (METI, 2020) Kuruluş onlarca yıldır Japon endüstriyel gelişiminin sınır merkezidir. Kimi zaman seçkin üniversitelerden gelen ve kendi araştırma enstitüleri tarafından desteklenen 10.000'i aşan sayıda memur hükümet ve iş dünyasından üst düzey temsilcilerle birlikte Japonya'nın sanayi politikasını hazırlamaktadır. MITI, özel sanayi şirketlerinin mutlak surette uymak zorunda olmadığı yeni gelecek vaat eden üretim hedefleri (yenilikler) için idari tavsiyelerde bulunmaktadır. Ancak bunu yaparlarsa, büyük bir devlet desteği bekleyebilirlerdi. Bu dolaylı kontrol ile MITI yetkilileri, Japon ekonomisinin çeşitli faaliyetlerini koordine ve verimli şirketler arası araştırmayı teşvik etmektedir. MITI'nin bilgi toplama, koordinasyon ve uzun vadeli planlama merkezi olarak rolü, Japon mallarının küresel pazarlamasını da etkilemektedir. Bakanlık, Japon şirketlerine uluslararası pazarlarda başlangıç yardımı sağlamaktadır. Yeni pazarlara açılmaya hazırlanan şirketlerin kendilerini sağlama alana kadar vergi imtiyazları almasına imkân tanımaktadır (METI, 2020). Sonuç olarak, yabancı rekabet, kendilerine karşı büyük rekabet avantajlarına sahip olan Japon girişimcilerle uğraşmak zorunda kalmaktadır. Pazar analizi, ürün araştırması, üretim (tersine makine mühendisliği ve üretim süreci geliştirme), ticaret politikası (tarife dışı ticaret engelleri), yatırım (devlet kredileri, vergi indirimleri) alanlarında farklı stratejilerin bir karışımı ile desteklenmekte ve pazarlama (damping fiyatları) taktikleri ile Japonya'nın ihracat şirketleri, dünya pazarında yeni standartlar haline gelmektedir. 2022 Dünya Bankası verilerine baktığımızda Japonya teknoloji yoğun ürünlerin ihracatında önemli konumdadır (Dünya Bankası,

2022).

Bütün bunlar, Japonya'yı dünyanın en zengin ülkelerinden biri haline getirmiş, batılı yönetim okulları için açıklayıcı materyaller sağlamış ve kaplan olarak adlandırılan devletlerde başarılı taklitçiler bulmuştur. Japonya, elektro teknikte, büro makinelerinde, bilgisayarda ihracat ithalatın birkaç misli görünse bile, hava ve uzay teknolojileri ile ilaç sektöründe durum bunun tam tersidir. Bu ise ihracat fazlasının teknoloji yoğun ürünlerde yüksek olduğunu göstermekte ve Japon endüstrisinin bu anlamda önemli uzmanlaşma avantajları taşıdığını ispatlamaktadır. Japon otomotiv endüstrisi sadece ürün bazında değil, aynı zamanda know-how düzleminde de büyük bir ihracatçıdır. Her ne kadar elektro teknik alanda bazı belirli noktalarda ithalat bağımlılığı olsa da, Japon şirketler sonuçta bu alanda dünya lideridir. Dijital ekonomi izleme raporu 2016'ya göre ABD, dijital ekonomi için en iyi çerçeve koşullarına sahip ülkedir ve rekabet gücü açısından liderdir. Diğer şeylerin yanı sıra, teknik altyapı ve dijital teknolojilerin kullanım yoğunluğu değerlendirildiğinde, tahminlere göre imalat, IoT için en büyük ve en hızlı büyüyen uygulama segmentidir. Bu alandaki pazar büyümesi, öncelikle BT (Bilgi Teknolojisinin) ve OT (Operasyonel Teknolojisinin) düşen maliyetlerinden kaynaklanmaktadır. Küresel Endüstri 4.0 pazarı için beklenen pazar hacmi ve büyüme oranları göz önüne alındığında, farklı etkileyen faktör ve modellere dayalı çeşitli tahminler bulunmaktadır. IndustrieARC, 2021'de 123 milyar ABD doları tutarında bir küresel pazar hacmi üstlenmekte, 2016 ile 2021 arasında yıllık %21'lik bir büyüme oranı (CAGR) göstermektedir. Morgan Stanley, 2020'de 110 milyar ABD doları pazar hacmi öngörmektedir (Morgan Stanley, 2020).

Dijital ekonomi izleme raporu 2016'ya göre ABD, dijital ekonomi için en iyi çerçeve koşullarına sahip ülke olup rekabet gücü açısından liderdir. Diğer şeylerin yanı sıra, teknik altyapı ve dijital teknolojilerin kullanım yoğunluğu değerlendirilmektedir. Dijital dönüşümün önemi, ABD'de zorunlu olarak görülmektedir. Eventure tarafından yapılan bir araştırmaya göre, ABD şirketlerinin üçte ikisi dijitalleşmeyi ilk üç kurumsal önceliği arasında sıralamakta ve yarısından fazlası hali hazırda dijital birimler kurmaktadır. ABD şirketleri, kendilerini dijital dönüşüm için çok iyi veya iyi hazırlanmış hissetmekte ve hızlı bir yatırım getirisi beklenmektedir. Yapılan bir ankete göre, ABD şirketlerinin %50'si, bir yıldan kısa bir süre içinde dijitalleşmeden somut sonuçlar beklemektedir (Morgan Stanley, 2020). Dijital çözümlerin entegrasyonu ve kullanımındaki bilgi birikimi ve hızlı tempo, ABD'yi yeni Endüstri 4.0 ürünleri ve hizmetleri için iyi bir satış pazarı haline getirmektedir. IoT aracılığıyla elde edilen verimlilik kazanımları, ABD'yi bir üretkenlik konumu olarak daha çekici hale getirmek için çok önemlidir. IoT çözümleri için Kuzey Amerika pazarının 2021 yılına kadar 599 milyar dolara büyüyeceği tahmin edilmektedir. Japonya Başbakanı Shinzo Abe tarafından yapılan bir açıklamada endüstri 5.0'in insanların makine ve robotlarla ilişkisinin en verimli biçimde sağlandığı toplumsal dönüşüm modeli ile dünya

ekonomisinin ağırlık merkezinin batıdan Asya'ya kaymakta, olduğunu dile getirmektedir. Ayrıca, zihinsel değişim olarak genelleştirilebilecek olan dünyada su kirliliği, temiz enerji, doğal hayat, iklim değişikliği gibi ekolojiye dayalı konular ile toplumsal eşitsizliğin artması, yoksulluk, açlık, cinsiyet eşitliği gibi kavramların önem ve hassasiyet kazanması ve pek çok alanda girişimlerin odağına konmasıdır (Granrath, 2019: 23). Teknolojik gelişim seviyesi, ihracatın yanı sıra patent sayısı ile açıklanmaktadır.

Japonya'da 1991 yılında üniversitelerin teknik üniversitelerden mezun olanların toplam mezunlara oranı %38.9 civarındadır. Bu öğrencilerin büyük bir bölümü mühendislik bölümlerinden mezundur. Japonya'da bilim-teknik personelinin büyük bölümü mühendislik donanımlıdır. Fen bilimleri uzmanı sayısı büyük ölçüde düşüktür. Yabancı ülkelerin Japonya'daki bilim-teknik faaliyetlerine katkısı, finansal anlamda asgari düzeydedir. Uygulamalı araştırma-geliştirme ön plandadır. Temel bilimler araştırmaları ise hala ABD ve Batı Avrupa'nın çok gerisindedir (Antoni, 1992: 65). Japon bilimsel çalışmaların yayın sayısı ve bunlardan yapılan alıntı miktarı, son çeyrek asırda önemli ölçüde artarak, ABD'nin ardından dünya 2.liğine yükselmektedir. Bununla birlikte Japon bilim adamlarına verilen Nobel ödülü sayısı hala çok düşüktür.

Japonya ülke içi patent başvuru sayısında ve uluslararası patent başvuru sayısında bir numaradır. Japonya'da 1992 yılındaki bilim- teknik giderleri yaklaşık 13.91 trilyon Yen olarak gerçekleşmiştir. Bu milli gelirin %2.96'sını oluşturmaktadır. ABD'de bu oran yine benzer şekilde %2.2 ila %2.8 düzeyindedir (Makino, 1999: 18). Japonya burada önde gelen batılı endüstrilemiş ülkelerle aynı düzeyde olduğunu kanıtlamaktadır. 2000 yılında Japonya, 399013 yerli patent başvurusu ile büyük rakipleri olan 163699 ile ABD'nin önündedir. Japonya, dünya patent başvurularının %64'ünü sağlamaktadır (Jahresbericht 2001. München: Deutsches Patent-und Markenamt, 2002: 20).

Tablo 1 Patent Başvuru Sayıları

Japonya	399013
ABD	163699
Almanya	53521

Kaynak: Jahresbericht 2001. München: Deutsches Patent und Markenamt, 2002:20

Alman Patent Ofisi'nin 2001 yılı yıllık raporuna bir göz atıldığında, Japon yaratıcılığının teknolojinin hemen hemen tüm alanlarında lider olma yolunda olduğu açıkça görülmektedir. 2022 yılı verilerine baktığımızda Japonya'nın ABD'nin gerisinde olduğu gözlemlenmektedir. Patent başvurusunda Japonya 2012 yılına kadar ABD'nin önünde ancak bu tarihten sonra ABD patent sayısında Japonya'nın önüne geçmektedir. İhracatta ise Japonya önemli durumdadır.

Tablo 2 Patent Sayısı ve Mal ve Hizmet İçin İhracat Rakamları

Yıl	Patent Sayısı		Mal ve hizmet ihracatı(USD)	
	Japonya	Amerika	Japonya	Amerika
1980	165730	62098	145104895104,895	280772000000
1981		62404	172134410830,35	305239000000
1982		63316	157933279186,692	283210000000
1983	227708	59391	165329539555,315	276996000000
1984	256205	61841	189758022924,144	302380000000
1985	274373	63673	194351120460,744	303211000000
1986	290202	65195	226865329771,338	320998000000
1987	311006	68315	251700285195,748	363943000000
1988	308908	75192	294106125786,86	444601000000
1989	317566	82370	308916648062,834	504289000000
1990	333230	90643	320186473746,914	551873000000
1991	335933	87955	350804377213,606	594931000000
1992	338019	92425	378894650114,132	633053000000
1993	332345	99955	404418972317,798	654799000000
1994	319938	107233	441885061609,779	720937000000
1995	334612	123962	488922980748,377	812810000000
1996	340101	106892	458650604757,715	867589000000
1997	350807	119214	466482189982,883	953803000000
1998	359381	134733	425156200703,868	952979000000
1999	360180	149251	454583045085,983	992910000000
2000	387364	164795	519863963884,546	1096111000000
2001	386767	177513	440830946383,947	1026812000000
2002	369458	184245	454066577343,924	997979000000
2003	358184	188941	518203970379,571	1035165000000
2004	368416	189536	625646760881,018	1176363000000
2005	367960	207867	667510447457,861	1301580000000
2006	347060	221784	720499607478,291	1470170000000
2007	333498	241347	791798969881,999	1659295000000
2008	330110	231588	880163893981,685	1835280000000
2009	295315	224912	656932075524,126	1582774000000
2010	290081	241977	859167320527,627	1857247000000
2011	287580	247750	920913976671,968	2115864000000
2012	287013	268782	904146988796,653	2217700000000
2013	271731	287831	822722049495,078	2286981000000
2014	265959	285096	852990577902,813	2377408000000
2015	258839	288335	775051882733,212	2268651000000
2016	260244	295327	803489014102,661	2232110000000
2017	260292	293904	867405253150,188	2383758000000
2018	253630	285095	923234601723,625	2533511000000
2019	245372	285113	893782209080,495	2519727000000
2020	227348	269586	784167900504,685	2123410000000

Kaynak: Dünya Bankası Verisi (2021)

Endüstri 4.0 güçlü devlet misyonuyla, entelektüel ve endüstriyel varlığın doğru karışımı olduğu düşünülmektedir. Japonya ikisine de sahip gözükmektedir. Ayrıca Japonlar, bir meseleyi incelemek için bolca zaman ayırmakta ve kritik kararlar almadan önce eldeki tüm verileri değerlendirmektedir. Japon bilim–teknik faaliyetlerinin, aşağı yukarı büyük batılı endüstri ülkelerinin seviyesinde olduğunu söylemek mümkündür.^{xxviii}. Oysa yirmi yıl önce bilim- teknik harcamalarında Japonya belirgin bir şekilde geridedir. 1986 yılında Japonya’da yaklaşık 30.000 teknik bilimsel çalışma yayınlanmaktadır. Bir önceki on yıllık dönemle kıyaslandığı zaman neredeyse 2 katına çıkmaktadır. Son dönemlerde bilimsel yönden ileri gitmiş ülkelerin yayın sayısında bir düşüş yaşandığı için, dünyanın kalanının oranı %5.8’den %7.7’e yükselmektedir. Japonya ise bu dönemde Sovyetler Birliği, Almanya ve Fransa gibi ülkeleri geçerek, ABD ve İngiltere’nin ardından 3. Sıradadır. Japonya en fazla yayını (bilimsel yayınların uluslararası alanda Science Index Database tarafından geniş baz üzerinde tespit edilmektedir. %10,9 kimya %10,1

mühendislik alanında yapılmaktadır (Bauernhansl, 2014: 33).

5. Değerlendirme

Yapılan değerlendirmede, kurumların katılımını ve esnekliğini etkileyen faktörler (kültür, grup, ömür boyu istihdam, işbölümü, güven) çerçevesinde Japonya, ABD ile kıyaslanmıştır. Kurumların katılımına sebep olan hiçbir faktörün ABD’de bulunmadığı tespit edilerek, kurumların esnekliğinin ABD’de başarı sağladığı görülmektedir. Endüstri 4.0, mümkün olan en düşük maliyetle yüksek kaliteli ürünler üretmek amacıyla üretim sürecinde dijital teknolojilerin kullanımında, Schumpeter’in ‘yaratıcı yıkım’ teorisi ile endüstri 4.0 ‘da ABD mucit bir ülke sayılmaktadır. ABD’nin kurumsal yapısının esnekliği radikal yeniliklerde öncü olmasını sağlamaktadır. Silikon Vadisi’nin sahip olduğu potansiyelden beslenen Amerika, Endüstri 4.0 sürecinin önemli küresel aktörlerinden birisidir.

Japonya’da kurumların katılımını etkileyen bütün faktörlerin Japonya’da olduğu metin içinde tespit edilmeye çalışılmıştır. Uzun vadeli ilişkilerin ve kolektif karar alma mekanizmasının, Japon ekonomisinin kültürel bir niteliği olarak, çeşitli yeni koridorların açılmasına vesile olup hem tutsaklık ikileminden kurtulmayı hem de güvensizlik ortamında öğrenmeyi kolaylaştırabilmektedir. Örneğin 70’li yıllardaki petrol krizlerini, Japonya yüksek orandaki bağımlılığına rağmen batılı ülkelerden atlatması daha kolay olmaktadır. Uzun vadeciliğe dayanan bireyin kendi kendini işletmeye bağlamasından dolayı, işletmeye yönelik güven ve inanç oluşmaktadır. Bunun neticesinde yeni iş alanları oluşmaktadır. Spot piyasalarının yanı sıra, natamam anlaşmaların bile önem kazandığı bir dünyada, güven gerçekten kıt bir kaynaktır. İşte bu kaynağın varlığı işletmelerin öğrenme kabiliyetini artırmaktadır ve bu şüphesiz yeni güvensiz durumlara karşı ortak bir tavır alma anlamına gelmektedir. Örneğin araştırma işbirliğinde bu sadece araştırma yapan kişileri olumlu etkilememekte, aynı zamanda sürekliliğin vermiş olduğu bir güveni aşlamaktadır. Çünkü bu düşünce tarzı motivasyonu arttırmakta, takım ruhunu canlandırmakta ve ortaklaşa yeni bir şeyler yaratmanın heyecanını oluşturmaktadır. Bu ise bilginin oluşumunu ve özümlemesini kolaylaştırmaktadır. Buna göre Japon işletmelerin öğrenme kabiliyeti, Japon yazar bilim adamları tarafından organizasyoncu öğrenme teorisi içerisinde görülmekte ve incelenmektedir. Örneğin yeni ürün geliştirme sürelerinin kısaltılması konusunda Japon işletmeler öğrenmeye çok yatkın görünmektedir. Uzun vadeciliğin kültürel bağlamı, aynı zamanda organizasyonların öğrenme kabiliyetini olumlu yönde etkiler. Çünkü bu durum kurumsal şekillenme içerisinde düşük maliyetli gerçekleşmelidir ve bunun neticesinde Japon işletmelere bir rekabet avantajı sağlamaktadır. Endüstri 4.0 ve sonrasına geniş bir perspektiften bakan Japonya, elektronik alandaki öncü konumunu, toplum 5.0 ile ileri bir noktaya taşımaya çalışmaktadır. Toplum 5.0 olarak adlandırılan bu konsept, toplumu ve teknoloji arasında sağlıklı bir ilişki oluşmasını amaçlamaktadır^{xxix}.

Kurumların katı olması Japonya'yı Endüstri 4.0 ve 5.0'da geride bırakmamaktadır, aksine hem teknoloji yoğun ürünlerin ihracatında hem de patent sayısında Japonya'yı ABD'nin çok fazla gerisine taşımamaktadır. Kurumların katılığı, değişen dünya koşullarına Japonya'nın uyumunu sağlamaktadır. Eğer pek çok platformda iddia edildiği gibi Japon şirketlerin inovasyon kabiliyetin de gerçekten yetersizlik olsaydı, ne bu kadar çok patent başvurusunda bulunabilir, ne çok sayıdaki teknoloji yoğun ürünlerin ihracatında önemli konumda olabilirdi.

Kaynakça

- Antoni, K. (1992). Tradition und „Traditionalismus“ im modernen Japan—ein kulturanthropologischer Versuch. *Japanstudien*, 3(1), 105-128..
- Baecker, D. (2000). Gesellschaft als Kultur oder Warum wir beschreiben müssen, wenn wir erkennen wollen, in: Birger P. Priddat (Ed.), *Kapitalismus, Krisen, Kultur, Marburg*.
- Bauernhansl, T. (2014). Die Vierte Industrielle Revolution. Der Weg in ein wertschaffendes Produktionsparadigma. In (Th. Bauernhansl, M. ten Hompel, B. Vogel-Heuser Ed.): *Industrie 4.0 in Produktion, Automatisierung und Logistik*, Wiesbaden: Springer.
- Befu, H. & Josef K. (1992). Othernesses of Japan: Historical and Cultural Influences on Japanese Studies in Ten Countries (Monographien aus dem Deutschen Institut für Japanstudien der Philipp- Franz-von-Siebold-Stiftung), München.
- Blattel-Mink, B. (1995). Nationale Inovationssysteme Vergleichende Fallstudie. *Forschungsreihe der Abteilung für Soziologie: Studentische Arbeiten*, 111995.
- Crome, P. (1985). *Konfuzius & Co.*, In: Geo, H 10/ Hamburg: Gruner.
- Der Spiegel (1989) H. 45, Hamburg: Spiegel-Verlag,174.
- Dünya Bankası (2021). Ülke İstatistikleri.
- EU Kommission (2019). European Commission adopts adequacy decision on Japan, creating the world's largest area of safe data flows.
- Fritsch, M, (2000). Ansatzpunkte und möglichekeiten zur Verbesserung regionaler Inovationsbedingungen –Ein Überblick über den stand der Forschung In Hirsch-Kreinsen u.a.(Ed.) Standortrbindungen, Berlin.
- Genschel, P. (1996). Variationen des Wandels. Institutionelle Evolution in der Telekommunikation und im Gesundheitssystem. *Politische Vierteljahresschrift*, 7, 1.
- Gowdy, J. M. (1992). Higher selection processes in evolutionary economic change in. *Journal of Evolutionary Economics*, 2, 1.
- Granrath, J., (2019): Connected Industries–Japan's approach to Industry 4.0 on the way to Society 5.0.
- Heilmann, D., Eickemeyer, L., Kleibrink, J. (2016). Industrie 4.0 im internationalen Vergleich – Vergleich der Industrie 4.0 – Wettbewerbsfähigkeit Chinas, Deutschlands, Japans und der USA.
- Herrmann-Pillath, C. (2007). Wissenschaft und Kultur als Kräfte gesellschaftlicher Ordnung während der Transformation“, Carsten Herrmann-Pillath, Otto Schlecht und Horst-Friedrich.
- Hirschmeier, J. (1964). *The Origins of Entrepreneurship in Meiji Japan*. Harvard University Press.
- Kagermann, H. (2016). Anderl, Reiner; Gausemeier, Jürgen; Schuh, Günther; Wahlster, W. (Ed.): *Industrie 4.0 im globalen Kontext – Strategien der Zusammenarbeit mit internationalen Partnern (acatech STUDIE)*, München: Herbert Utz Verlag.
- Karel V. W. (1989). *Vom Mythos der Unbesiegbaren: Anmerkungen zur Weltmacht Japan*. München: Droemer Knaur.
- Kinzley, W.D. (1991). *Industrial harmony in modern Japan*, Routledge.
- Kirchhoff, U. & Schiebe, T. (2017). The Reform of the Japanese Act on Protection of Personal Information. From the Practitioner's Perspective, *ZJapanR*.
- Lageman, B., Bauer, T.K., Dürig, W., Kambeck, R., Kluge, J., Neumann, U. & Schmidt, C. M. (2005). Strukturwandel ohne Ende? Aktuelle Vorschläge zur Revitalisierung des Ruhrgebiets und ihre Bewertung. Essen: RWI (RWI: Materialien, 20).
- Lundvall, B. (1992). *National systems of innovation towards a theory of innovation and interactive learning*, London
- Makino T. (1999). Nihonteki rôshi kankei no shindankai“ (Neue Entwicklungen im japanischen Beschäftigungssystem), in: Keizai Shûshi (Nihon Daigaku), 70, 3.
- METI (2020). *コネクテッド・インダストリーズ税制廃止* (übersetzt: Connected Industries Abschaffung des Steuersystems),14.Janaur.
- MOF (2016). Trade Statistics, Value of Exports and Imports November.
- Morgan Stanley. (2020). Sustainability Report. (Erişim: 17 07.2022), https://www.morganstanley.com/content/dam/msdotcom/sustainability/Morgan-Stanley_2020-Sustainability-Report_Final.pdf
- Pascha, W. & Katrin H. (1994). Slogans als Instrument der japanischen Unternehmens- und Wirtschaftspolitik“, in: Jahrbuch des Deutschen Instituts für Japanstudien der Philipp-Franz-von-Siebold-Stiftung, München.

- Pascha, W. (2002). *Wirtschaftspolitische Reformen in Japan–Kultur als Hemmschuh?*.
- Priddat, B. P. (1994). *Die Zeit der Institutionen*. Elemente einer Theorie der Institutionen in der Ökonomie, Diskussionspapier 6, Juli, Universität Witten/Herdecke.
- Ritter, W. (1993). *Allgemeine Wirtschaftsgeographie*, München
- Schatzel, L. (1996). *Wirtschaftsgeographie 1 Theorie*, Paderborn
- Schöning, H. & Dorchain, M. (2014). *Data Mining und Analyse*. [Buchverf.] Michael ten Hompel, Birgit VogelHeuser, (Ed.) *Thomas Bauernhansl. Industrie 4.0 in Produktion, Automatisierung und Logistik*. Wiesbaden. Springer Verlag.
- Schubert, V. (1992). *Die Inszenierung der Harmonie*. Erziehung und Gesellschaft in Japan (WB-Edition), Darmstadt.

Notlar

- i. Artımsal yenileşme konusunda otomobillerin giderek daha teknolojik hale gelmesini örnek gösterebiliriz. Radikal yenileşme bağlamındaysa son çeyrek asırda bilgisayarın, yapay zekânın keşfini burada sıralayabiliriz.
- ii. Kamusal olanakların kıtlığı nedeniyle, toplumsal ve ekonomik anlamda önemli olan bilgilenmenin yenilenmesine yönelik gerçekleşecek bir kurumsal rekabetten vazgeçmek mümkün görünmemektedir. Yalnız burada adil oyun kuralları geliştirmek gerekmektedir ki etkili bir kurumsal rekabet ancak bunun ardından mümkün olabilmektedir. Bununla birlikte kurumsal rekabet ortamını yaratmak için basiretli kurumlara ihtiyaç vardır. Bu verim kabiliyetini geliştirmek için ölçülü bir bağımsızlığı şart koşmaktadır (Schumpeter, 1935: 67).
- iii. Bağlantıların çokluğu sayesinde içsel gelişim potansiyelleri daha iyi teşvik edilebilmektedir. Sonuç itibarıyla dağıtımçı ve müşteri ilişkilerinin git gide önem kazandığı anlaşılıp, bunun neticesinde esnek üretim sistemleri oturtulmaya çalışılmaktadır.
- iv. Bu örneklem diğer yandan modelin aksi şekilde, yüksek araştırma harcamalarının otomatik olarak yüksek yenileşmeyi getirmedeğini ispatlamaktadır.
- v. Bu daha ziyade batı kültür grubuna dair bir tahmin gibi görünmektedir. Japon filozof Nakazawa değer üretmek için farklı modeller geliştirmektedir. Toplumsal değerlerin ekonomi ve diğer toplumsal aktivitelerle arttığı bir toplumda, ekonomi serpilmektedir. Eğer bu değerlerin büyümesi otoriter bir devlet tarafından kanunlarla baskılanırsa, o zaman gelişim zarar görmekte ve ekonomi bloke olmaktadır. Otoriter olmayan bir devlette de kolektif yaptırımlar bir toplumun gelişimini bloke edebilmektedir (Sôgô Seikatsu

- Schumpeter, J. (1935). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 4.Auflage, Leipzig
- Sôgô Seikatsu Kaihatsu Kenyûsho, (Hrsg.) (2000) . *Gendai Nihon no corporate governance (Unternehmensführung in Japan heute)*, Tôkyô.
- Storz, C. (2002). *Standards und Kommunikation*, Diskussionspapier, Universität Witten/Herdecke. (erscheint 2002a).
- Wada, K. (1984). ‘Junsuichoku tōgōgata soshiki’ no keisei’ (Die Genese integrierter, quasi-vertikaler Organisationsstrukturen), in: *Keizai Keiei Gakuhin (Akademia)*, Juni

- Kaihatsu Kenyûsho, 2000: 18)
- vi. Ortaya çıkanları NBİC yenileşmesi olarak tanımlayabiliriz (Nano, Bio, İnfı, Cagno). Radikal–yıkıcı tabiatındaki yenileşmeler yakınsamacı bir karakter göstermektedir. Bunlar farklı araştırma alanlarının bilgilerini kapsamaktadır ve bunun sonucunda var olan şirketlerde oluşmamış olan yeni bir uzmanlaşma talep etmektedirler.
 - vii. Tabi istisnalar vardır, bu şirketler arasında Toyota, Roche, GM gibi büyük şirketleri de sayabiliriz.
 - viii. Burada bu konuyu ayrıntısıyla göstermiyoruz, ama ABD’ de bunun neredeyse problemsiz gerçekleştiğinin bilinmesi gerekmektedir. Profesörlerin tabiat bilimleri alanında şirketler kurmasıysa, artık sanki bir “görev” olarak addediliyor.
 - ix. Kültürün devamlılığı fikri, kültürün sosyal bir kimlik kazandırdığı ve bu şekilde tekil şahsa bir oryantasyon sağladığı düşüncesinden de ileri gelmektedir. Kültürün sadece yavaş dönüştüğüne dair tahmin, tutarlılık-nicelik teorisinin bilgilenmeleriyle desteklenir ki bu teori bireylerin güven aradığını ve oryantasyondan kaçtığını düşünmektedir (Pascha, 2002: 44).
 - x. Japonların Çin kültürünü, Çinlilerden çok farklı algıladıkları düşünülmektedir. Öyleyse kültür her zaman aynı anlamı ve algıyı yaratmamaktadır. Gözlemci kavramının teorik bilgilenme değeri burada oldukça önemli bir yer işgal etmektedir. Kültürlerin kuş bakışı incelemesiyle, bunların yatay bir bakış açısıyla incelenmesi arasında fark vardır. Yukarıdan benzer görünen olgular, gözlemci perspektifinden farklı görünebilmektedir (Hermann, 2007).
 - xi. Güvensizlik, yatırımlar ve çıkarlar resmi kurumlardan ziyade gayri resmi kurumlara etki etmektedir. Belirli bir yatırımcı kültüründeki

- spesifik bir çıkar, işletmelerin çalışanlarını bu kültüre ısındırmaya çalışmalarına yol açmaktadır.
- xii. Batılı insan, varlığını düşüncesiyle kanıtlamaktadır. Oysa Japon insanı, varoluşunu bir ailenin üyesi olarak duyumsamaktadır. Bizlik aile birliğinden doğmakta, akrabalar, komşular arasında sürdürülmektedir. Aile ilişkisi güven ilişkisine dayalıdır. Toplumdaki başarı ve bunalımların kökeni aileye atfedilmektedir. Japonya ideal bir aile yapısına sahiptir. Japonlar Max Weber'in "ideal tip" tanımına uyan bu aile yapısını aile düzeni olarak adlandırılmaktadır (Antoni, 1992: 45).
- xiii. Değişim teorisi, bireylerin kaynakları (gelir, güç, prestij, bilgi) takas etmeleri sırasında azami çıkar anlayışından yola çıkmaktadır. Bireyler burada çıkarlarına azami oranda kavuşabilecekleri ve maliyeti en düşük davranış modelini benimsemektedirler.
- xiv. Japonca: Shinmitsu-duygusal, Bengido-enstrümantal. Buradaki ilişki şekli, farklı pozisyon ve hiyerarşide bulunan kişilere yönelik farklı sosyal ilişkiler kurgulama şeklinde düşünülmelidir. Bu araştırmanın iki belirgin sonucu vardır: İlk duyugusal ile enstrümantallik arasında çizgisel olmayan bir korelasyon tespit edilebilmektedir. ABD'de yapılmış olan araştırmalar ise, negatif korelasyonun bulunduğunu ortaya koymaktadır. Aşk, para, materyal, ancak benzerlik gösterdikleri zaman takas edilmektedir. Ayrıca burada enstrümantallik ile duyugusal arasında pozitif bir korelasyon tespit edilmektedir. Yani bir çıkar beklentisi içerisinde bulunan kişiye, aynı zamanda duyugusal yakınlık beslenmektedir. (Befu & Kreiner, 1992: 87) Karşılıklılık esasına dayanan kuvvetli bir yükümlülük taşıma trendi, psikolojik bakımdan spesifik bir hastalığın semptomlarından yola çıkarak da teyit edilebilmektedir. Anthrophobie -başkalarından korkmadır.
- xv. Grup oryantasyonlu karar alma önceliği, bu anlamda uyum-harmoni ile eşdeğer görülmemelidir. Sadece grup üyeliğinden dolayı çatışma potansiyeli doğabilmektedir.
- xvi. i Bu model üzerinden birey, çevresel koşulları anlamakta ve yorumlamaktadır. Bu modelin oluşumuna (genesis) bakıldığında, kültürlerin kendiliğinden var olmadığını, şekillendirildiklerini ve politik strüktürlerden geçirildiklerini göstermektedir. Ayrıca bu durum Japon işverenlerin çıkarınadları ve işverenler bu konuda yayınlanmış yayınlara özendirilmektedir. Bu anlayış bir kez yerleştikten sonra sosyalleşme meydana gelmektedir. Bunun neticesinde Japon kültürünün sabit nitelikleri arasına uzun vadecilik ve grup oryantasyonu girmektedir. Bununla birlikte bu önceliklerin, bir gözlemcinin perspektifinden kaynaklı olduğunu belirtmek gerekmektedir.
- Bunun için bağıl-göreceli bir karaktere sahiptir, potansiyel bir akışkanlığı vardır ve davranışı biçimlendiren-karşılıklı iletişimi mümkün kılan bir kural olarak kabul edilmektedir (Baecker, 2000: 56).
- xvii. Eğitime ayrılan paylar OECD ortalarına yakın ve hatta üstünde olması, ülkenin PISA gibi uluslararası sınavlarda yüksek performans gösteren ülkeler arasında yer almasıdır. Japonya'da eğitim sistemi 2. Dünya Savaşından sonra büyük ölçüde yeniliğe uğramıştır. 1947 yılında kabul edilen Temel Eğitim Kanunu, anayasanın üzerine uygun olarak eğitimin amaç ve ilkelerini daha ayrıntılı biçimde ortaya koymaktadır. Eğitimin ana hedefi, barışsever ve demokratik bir devlet olarak insan haklarına saygılı bir toplum ile kendine tam güveni olan vatandaşlar yetiştirmektedir. Japonya'da eğitime ayrılan kamu destek payının az olması, üniversite giriş sınavının zorluğu, Japon yükseköğreniminin dezavantajları olarak düşünülmektedir. Hatta halk arasında Amerika'da üniversite bitirmek, Japonya'da ise üniversiteye girmek zordur sözü meşhurdur. Japonlar bu dönemi "sınav cehennemi" olarak ifade etmektedir (Befu & Kreiner, 1992: 87-88).
- xviii. Toyota Şiiri "Güneş ve yeşilliklerle dolup taşmak dileğiyle. Yeni bir çağa cesaretle ve sürekli genişleyen bir ağla başlıyoruz... Bir amaç ve sürekli bir özlemle yarın da büyümeye devam edeceğiz. Bizim, bizim, bizim Toyota'mız... Tarihimizi bir dünya hayaliyle şekillendiriyoruz, bilgelik ve zengin teknoloji, parlak bir gelecek, ortak anlayış ve yeni adımlarla, bizim, bizim, bizim Toyota'mız." (Karel van Wolferen, 1989: 254).
- xix. Antoni (1992) bu grup konseptinin temel itibarla geleneksel Aile yapısıyla olan yakınlığına dikkat çekmektedir. Bilindiği üzere bunun en radikal şekli olan Büyük Aile anlayışı, Japonya'da etnik bir faşizmin doğmasına neden olmaktadır (Antoni, 1992: 43).
- xx. Bunun yanında işbölümü de farklılaşmaktadır. Japon işletmeleri açıldı, piyasaya yeni oyuncular girmektedir, grup-İçi oluşumlar zayıflamaktadır. Japon işletme grupları lav oluyor görünümü vermektedir. Fakat bu izlenime sadece yüzeysel gözlemlerde ulaşılmaktadır. Farklı analizler hem uzun vadecilik hem de grup oryantasyonu konusundaki önceliklerdeki değişimin sadece kısmi olduğunu ortaya koymaktadır.
- xxi. Bu kooperatif birlikleri savaş öncesi ve sonrası kısmen aynı kurumsal nitelikleri sergiler ve hatta burada aynı üyeler görev almaktadır. Wada burada Toyota'yı örnek göstermektedir (Wada, 1984: 67-71).
- xxii. Amerikan milli yenileşme sisteminin önemli noktası olarak ise hükümetlerin almış olduğu rolü sayabiliriz. Devlet askeri ve uzay alanında yoğun bir şekilde istihdam yaratan unsur olarak ortaya

- çıkılmaktadır. (örneğin Silicon vadisi). Devletin araştırma ve geliştirme için ayırdığı pay %3 gibi yüksek bir rakam olarak görünmektedir. Bu çerçevede koşulları dolayısıyla Birleşik devletlerin milli yenileşme sisteminin radikal yenileşmeye yönelik kurgulanmış olduğu görülmektedir. Amerikan sisteminin temel taşları arasında endüstriyi, üniversiteleri ve devletin araştırma desteğini görebiliyoruz, tabii ki bunların liberal piyasa ekonomisi içerisine entegre edilmiş olduğu unutulmamalıdır(Blattel-Mink,1995:65)
- xxiii. Burada Amerikan ekonomisinin, uzun süreli çalışmanın verdiği tecrübeye sahip işgücünden mahrum olduğu görülebilmektedir. Bu ise radikal yenileşmeyi üretim sürecine sokmakta bazı sıkıntılar meydana getirmektedir.
- xxiv. Nasa Apollo projesini gerçekleştirirken, neredeyse askeri anlamda organize olmuş olan radikal oryantasyonlu teknoloji politikasından yararlanmıştı
- xxv. Buhar makinesinin icadı ve makineleşme (birinci sanayi devrimi)ile başlayan süreç, elektrifikasyon ve hareketli taşıma bantları (ikinci sanayi devrimi) ve üretimin artan otomasyonu (üçüncü sanayi devrimi) ile modern sistemlerin ağına bağlanmasını sağlayan dijitalleşmeye (dördüncü sanayi devrimi) ulaştı. Almanya, Avrupa ve ABD'nin bazı bölgelerinde bu nedenle Endüstri 4.0'dan bahsediyoruz. Endüstri 4.0'da üretim, modern bilgi ve iletişim teknolojileriyle bir araya geliyor. Bu, imalatta üretim süreçlerinin dijitalleştirilmesiyle ilgilidir. Dünya Ekonomik Forumu tarafından adlandırıldığı şekliyle Dördüncü Sanayi Devriminin gerçekten bir devrim, yani yıkıcı bir değişim olduğu, KPMG tarafından yapılan ve şirket liderlerinin çoğunluğunun önümüzdeki 5 yıl içinde üretimde son 50 yılda olduğundan daha büyük değişiklikler olacağını varsaydığı bir anketle ortaya konmuştur. Endüstri 4.0 terimi Doğu Yakası ve Orta Batı'nın bazı bölgelerinde, özellikle de Avrupalılarla daha fazla temasın olduğu yerlerde tanıdık bir terimdir. ABD'nin diğer bölgelerinde Endüstri 4.0 terimi çok az biliniyor ve neredeyse hiç kullanılmıyor. ABD'de çoğunlukla akıllı fabrikalardan, Nesnelere İnternetinden (IoT) veya Endüstriyel Nesnelere İnternetinden (IIoT) bahsedilmektedir (Bauernhansl, 2014: 33).
- xxvi. Sürücüsüz araçlar ve yolculukların paylaşılmasıyla beraber şahsi arabalarla toplu taşıma arasındaki çizgi bulanıklaşmaktadır. Japonya ise bu konuda şu anda güçlü olmasına rağmen geri kalmak istemediğini belirtmektedir. Ayrıca yaşanan nüfusa hizmet için uzaktan sağlık bakımı ve teslimat yapan dron uygulamaları artış göstermektedir. Büyük veri ve yapay zekânın birlikteliği daha ucuz sağlık uygulamaları için fırsatlar sunmaktadır. Hasta kayıtlarının dijitalleşmesinin veri tabanlarına aktarılmasının yanı sıra bu tedavilerden yararlanma şansına sahip olmaları hedeflenmektedir (Granrath, 2019).
- xxvii. Atom bombası ile bombalanarak şehirlerinin büyük bir bölümünün neredeyse yok edildiği 2. Dünya Savaşından harabe şeklinde çıkan Japonya, toplam servetinin yaklaşık dörtte biri ini kaybetmektedir. 1945-46 da üretim savaş öncesi %30'u gerilemiştir. İşsizlik kısa vadede 10 milyonu aşmış gıda karneye bağlanmıştır. Hiroşima'da 12.000, Nagasahike'de 70.000 kişi ölmüş. Mart 1945 Tokyo'da konvansiyonel bombalarla vurulmasında ölü sayısı 100.000'dir. Japonya'nın 2.dünya savaşı sonrasında Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'ya göre teknolojik olarak geri durumdadır. Japonya bu dönemde öz üretim yapabileme, yeni ürün geliştirme bunun süreçleri yönetme kabiliyetine haiz değildir. 1970'li yıllardan itibaren ise Japonya teknolojik anlamda da gelişmiş bir endüstri ülkesi kabul edilmektedir. Dış ülkelerden yapılan know-how transferi bu şekilde doğal sınırlara ulaşmış olmalıdır. Eğer Japonların öz araştırma ve geliştirme kabiliyetlerinin düşük olduğuna dair tasavvur doğru olsaydı, o zaman bu durum aynı zamanda ülkenin ekonomik gelişimini de artıran bir ivmeyle olumsuz yönde etkilemesi gerekirdi. Bunun her zaman böyle olmadığını anlamak için, Japonya'nın geçmişteki araştırma giderlerine bakmak yeterlidir. Buna göre, Japonya 1970'ten sonra araştırma-geliştirme harcamalarını 10 misli artırmış, gayri safi milli hâsıla içerisindeki oranıysa %70 yükselmiştir. Bütün dünya da ekonomik araştırma giderleri belirgin bir şekilde artmış olduğu gözlemlenmektedir (Schubert, 1992: 19).
- xxviii. Buna göre, Japonya 1970'ten sonra araştırma-geliştirme harcamalarını 10 misli artırmış, gayri safi milli hâsıla içerisindeki oranıysa %70 yükselmiştir. Bütün dünya da ekonomik araştırma giderleri belirgin bir şekilde artmış olduğu gözlemlenmektedir (Schubert, 1992: 19).

Extended Summary

Purpose

The subject of the study is the effect of the flexibility and rigidity of institutions on industry 4.0 and 5.0. The flexibility of institutions, according to Schumpeter, is “destructive and creative” innovation and it affects the dynamic development process of the economy, the national innovation system, and all aspects of the economic and institutional structure. For the progress of institutional transformation in economic sciences, the breaking of institutions is considered inevitable. Institutions must be flexible for institutions to break.

Literature Review

The rigidity of institutions is thought to cause countries to be stagnant. Until Schumpeter reveals the important role of research and development, innovation is considered as a product of economic activities. However, it is wrong to assume that innovation is only found in research and development; because it can occur anywhere in the production chain. The place of the place in this model gains importance. Schumpeter's individual investor model gradually turns into a network of non-economic actors.

Design/Methodology/Approach

Ultimately, the concept of a national innovation system is emerging. In this concept, besides the technological-economic components, socio-economic factors are also taken into account. After the expansion of innovation theories and the integration of the diffusion process into the production systems and socio-economic institutions of the country, many new theses emerge. These new theses explain why countries have different achievements in technology development; it also tries to determine the effects of national education, finance and science systems on national technology development. Here, by investigating all the interrelated elements, the National Renewal System emerges. The national innovation system covers all aspects of the economic and institutional structure. Among these, it is possible to count production, business, finance, education and research systems. In innovation, institutional and economic structure gains importance. Among them, the regulation of the labour market and financial system, the unique formation of the education and research system, and the society's judgment on future technologies can be seen. Institutions regulate the innovation process with formal and informal rules. Each country has its own institutional and reactive sample. It is possible to evaluate the innovation systems on a country basis. Accordingly, the way of innovation of countries emerges in line with the social and institutional framework conditions. Japan has been successfully performing incremental (process) innovation since the 1980s. The USA, on the other hand, is the leading country of radical innovation. Most of the economic relations in Japan can be characterized under the headings of continuity and collective decision-making.

Findings

The importance given to continuity and the priority of group decision making; it is thought to reduce a more cost-effective procurement policy, rapid response capability and innovation capability. With the changing balance sheet rules and the opening of Japanese capital markets, businesses are under pressure. For Japan to compete, institutions are expected to destroy "creative destruction." Behind this lies the notion that institutional breaks are necessary for radical transformation. Because over time, institutions contradict with the framework conditions and enter into a tense relationship. The question that arises here is how institutions are transformed. Institutions are expected to be flexible and to lead radical innovations with “creative destruction” (The ability of institutions to adapt to changing world conditions.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Tek Ebeveynli Ailelerde Sosyal Sermaye Gelişimi ve Güvenin Önemi: Yalnız Anneler Odaklı Bir Çalışma*

The Importance of Social Capital Development and Trust in Single Parent Families: A Study Focused on Single Mothers

Melike Boztilki^{a, **}

^a Üsküdar Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sosyal Hizmet Bölümü, 34662 Üsküdar / İstanbul / Türkiye.
ORCID: 0000-0002-7892-3847

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 14 Ekim 2022
Düzeltilme tarihi: 20 Kasım 2022
Kabul tarihi: 26 Kasım 2022

Anahtar Kelimeler:

Tek ebeveynli aile
Yalnız anneli aile
Yoksulluk
Sosyal sermaye

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Oct 14, 2022
Received in revised form: Nov 20, 2022
Accepted: Nov 26, 2022

Keywords:

Single parent family
Single mother family
Poverty
Social capital

ÖZ

Sosyal sermaye, sosyal ilişkiler sayesinde kaynak ve fırsatları erişimi mümkün kılan, dolayısıyla bireyleri yoksulluktan koruyucu etki oluşturması beklenen değerler toplamıdır. Bireysel düzeyde sosyal sermayenin geliştirilmesi ise öncelikle, kişilerin kendilerini yakın ilişkilerinde ve üyesi oldukları toplum içinde 'güven' de hissetmelerine bağlıdır. Tek ebeveynli ailelerin büyük çoğunluğunu oluşturan ve yoksulluk sorununun yaygın görüldüğü yalnız anneli ailelere odaklanan bu çalışmada, yalnız anne statüsündeki kadınların sosyal gruplara duydukları güven incelenmekte; böylelikle sosyal sermaye geliştirme potansiyelleriyle ilgili fikir edinilmesi amaçlanmaktadır. Örneklemini Türkiye'nin farklı şehirlerinde yaşayan ve ağırlıklı olarak düşük sosyoekonomik düzeyden 668 yalnız annenin oluşturduğu araştırma sonucunda yalnız annelerin birincil sosyal gruplara (kök aile, akrabalar, arkadaşlar gibi) yönelik güven düzeylerinin, ikincil sosyal gruplara (sağlık çalışanları, güvenlik güçleri ve sosyal hizmet çalışanları) yönelik güven düzeylerinden düşük olduğu belirlenmiştir. Araştırma bulguları yalnız annelerin en yüksek güveni sağlık çalışanlarına, en düşük güveni ise çocuklarının babası olan eski eşlerine duyduklarını; kök ailelerine yönelik güven düzeylerinin ise toplum geneline aileye duyulan güvenin altında kaldığını göstermektedir. Bu sonuçlar Türkiye'deki yalnız annelerin yakın sosyal çevrelerine ve toplumun geneline yönelik güven düzeylerinin ve dolayısıyla sosyal sermayelerinin güçlendirme potansiyellerinin düşük olduğunu ortaya koymaktadır.

ABSTRACT

Social capital is the collection of values enabled by access to resources and opportunities through social relations and thus has a potential protective effect against poverty. Developing social capital at the individual level primarily depends on the feeling of security in close relationships as well as in society at large. This study focuses on single-mother families which make up the majority of single-parent families where poverty is common and examines the trust of women with single-mother status in social groups. The aim of this research is to get an idea about their social capital development potential. The study, whose sample consisted of 668 single mothers from different regions of Turkey and predominantly from low socioeconomic status, determines that the trust level of single mothers towards secondary social groups is higher than their trust level towards primary social groups (such as immediate family, relatives, and friends). The findings show that single mothers have the highest trust in healthcare professionals, and the lowest in their ex-spouses, who are in many cases the fathers of their children; while the level of trust towards their immediate family is well below the trust in the family throughout the society. The results reveal that single mothers living in Turkey do not trust society in general, especially their close social circles, thus their potential to strengthen their social capital is low.

1. Giriş

Eşi olmayan bir kadın veya bir erkeğin en az bir çocuğuyla

birlikte yaşadığı ve çocuğu büyütme sorumluluğunu taşıdığı 'tek ebeveynli aileler, refah devletlerinin önemli gündem maddelerinden biridir. Yoksulluk, sosyal dışlanma, işsizlik,

* Anket Araştırması, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Etik Kurulu Başkanlığı'ndan 06/08/2019 tarih ve 20292139-050.01.04 sayılı kararıyla bilimsel etik onayı almıştır.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: mboztilki@gmail.com

Atıf/Cite as: Boztilki, M. (2022). Tek Ebeveynli Ailelerde Sosyal Sermaye Gelişimi ve Güvenin Önemi: Yalnız Anneler Odaklı Bir Çalışma. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 248-262.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

sağlıkta bozulma gibi sorunların yoğunlaştığı tek ebeveynli aileler, Avrupa da dahil olmak üzere pek çok ülkede sosyal yardımlardan en fazla yararlanan gruplardandır (Pieters, 2016).

Tek ebeveynli ailelerin önemli bölümü, aile sorumluluğunu kadının taşıdığı “yalnız anneli aileler”den oluşmaktadır. Yalnız anneli aileleri ele alan araştırmalar, yoksulluk ve buna bağlı ortaya çıkan farklı sorunların çözümü için yalnız anne statüsündeki kadınların istihdama katılımının gerekliliğini vurgulamakta; devletler de politikalarını büyük oranda bu anlayışla oluşturmaktadır (OECD, 2016; Nawaz, 2015). Ancak yalnızca istihdama katılımı artırmaya odaklanan politika ve uygulamaların yoksulluk üzerinde beklenen etkiyi vermediği görülmektedir. Zira yapılan çalışmalar yalnız annelerin genellikle düşük ücretli işlerde çalıştıklarını ve sık sık iş değiştirmek durumunda kaldıklarını, dolayısıyla çalışsalar da yoksulluktan kurtulma şanslarının düşük olduğunu göstermektedir (Nieuwenhuis ve Maldonado, 2017). Kadınların sık sık iş değiştirmek zorunda kalmaları veya isteseler de çalışamamalarının nedenlerinin başında, çocuk bakım sorumlulukları konusunda yeterince desteklenmemeleri, dolayısıyla iş-yaşam dengesi sağlayamamaları, bu nedenle stres seviyelerinin yükselmesi ve fiziksel-ruhsal sağlıklarının bozulması gösterilmektedir. Kadınların isteseler de iş bulamaları konusunda önemli bir neden, iş fırsatlarından haberdar olmamaları veya kendilerine iş bulma konusunda destek olacak sosyal ağlara dahil olamamaları olarak gösterilmektedir.

Bu sorunların çözümü konusunda destekleyici sosyal ilişkilere ve güçlü bir sosyal sermayeye sahip olmanın önemli etki oluşturacağını düşünmek güç değildir (Johnson, 2011; Burton vd, 2009). Ancak özellikle gelir ve eğitim düzeyi düşük kimseler açısından sosyal sermayenin güçlenmesi, belli şartların sağlanmasına bağlıdır. Örneğin gelirden artış, insan ilişkilerinin güçlendirilmesi için zaman, para ve duygu yatırımı yapma yoluyla sosyal sermaye geliştirilebilir. İstikrarlı seyreden, herhangi bir istismar içermeyen, sağlıklı bir evlilik de sağlık, sermaye birikimi ve gelir düzeyi ile birlikte sosyal sermayeyi güçlendirebilmektedir (Kruse, Low ve Seng, 2015). Yalnız annelik ise gelirden azalma, eşin sosyal çevresinden uzaklaşma, yüksek stres düzeyi, yoksulluk, zaman yetersizliği, toplumsal damgalanma gibi sosyal sermayeyi zayıflatıcı etkenlerin yoğunlaştığı bir yaşam deneyimidir.

Yalnız annelerin sosyal sermaye düzeyleri ile istihdama katılımları, sağlık durumları, iş-yaşam dengeleri arasındaki ilişkiyi inceleyen literatürü temel alan bu çalışmada, kadınlar açısından sosyal sermayenin bir bileşeni olan güven unsuru üzerinde durulmaktadır. Çalışmada Türkiye’de yaşayan yalnız annelerin birincil ve ikincil sosyal ağlarına yönelik güven düzeylerine ilişkin bulgular da incelenmektedir.

2. Sosyal Sermaye

Sosyal sermaye “kaynaklara ve desteklere erişim için kişi ve topluluklara imkan sağlayan sosyal ilişkiler ağı” olarak tanımlanabilir (PRI, 2015). Yakın çevre ilişkileri, topluluk ilişkileri, ülkeler arası ilişkiler dahil olmak üzere her düzeyde insan ilişkisinde sosyal sermaye, içkin olarak yer almaktadır (Adler ve Kwon, 2000). Sosyal sermaye, bireyin sosyal bağlantıları ve bu bağlantılar sayesinde erişebildiği kaynaklara ve ilişkilere odaklanan “bireysel” düzlem ile topluluklardaki yakınlık ve dayanışmayı ele alan “kolektif” düzlemlerde incelenmektedir. Sosyal sermayenin “yapısal bileşen”i, bireylerin sosyal ağlara, topluluklara, sosyal ve siyasal aktivitelere katılımlarını, “bilişsel bileşen”i ise bireylerin toplumsal kurallara, değerlere, yönelimlere ilişkin güven, dayanışma, karşılıklılık algılarını ifade etmektedir (Trujillo-Alemán vd, 2022).

Sosyal sermaye bireysel düzeyde yatırım yapılabilen, artan veya azalabilen aktif bir yapıdadır. Bir kişi yeni insanlarla ilişkiler geliştirip farklı topluluklara dahil olarak, çevresine destek vererek, ün ve güven kazanarak kişisel sosyal sermayesini koruyabilir, artırabilir veya tersi eylemlerle zayıflatabilir. Toplumsal hareketliliğe ilişkin bu yönüyle sosyal sermaye, “sosyal destek” ve “sosyal kaldıraç” olmak üzere iki bileşene sahiptir. Bunlardan sosyal destek, kişinin mevcut sosyal konumunu korumasını, sosyal kaldıraç ise daha avantajlı bir sosyal konuma geçmesini sağlayacak ilişkileri ifade etmektedir (Briggs, 1998). Dolayısıyla bireylerin sosyal sermaye gelişimleri, sosyoekonomik anlamda gelişim potansiyellerini de artırabilmektedir.

Diğer yandan, araştırmalar bireylerin sosyal sermayeleri ile maddi sermayeleri arasında pozitif bir ilişki olduğunu gösterse de bu, sosyal sermayenin her şartta gelir artırıcı etkiler oluşturacağı anlamlarına gelmez. Zira sosyal sermaye gelişimi için gerekli kaynaklar (zaman, enerji, duygu gibi) öncelikle ekonomik sermayeye sahip olmayı gerektirebilmektedir. Bunun yanında farklı sermaye türlerine dönüştürülmesinin güçlüğü de sosyal sermayenin yoksulluktan kurtarıcı etkisini sınırlamaktadır (Nahapiet ve Ghoshal, 1998). Örneğin düşük ekonomik ve kültürel sermayeye sahip bir kişi çok sayıda sosyal ağa dahil olsa da, bu ağlar büyük oranda kendisiyle benzer statüden insanlardan oluşacağı için bu kişinin sosyal sermayesini ekonomik sermayeye dönüştürmesi güç olacaktır.

Ancak yine de bireysel sosyal sermayenin güçlü olması, gerek farklı sosyal ağlara dahil olma gerekse yeni ağlara erişim potansiyeli taşıma gibi yönleriyle iş bulma, gelir elde etme fırsatlarının artması ve böylelikle yoksulluktan korunma açısından önemli bir avantajdır. Nitekim hem güçlü (Gee, Jones ve Burke, 2017) hem de zayıf yapıda farklı sosyal ağlara dahil olmak bireylerin iş bulma fırsatlarını artırmakta, örneğin insanların önemli bölümü yakın ilişkileri veya yakın çevrelerinin dahil olduğu sosyal ağlar sayesinde iş bulmaktadır. Sosyal ağlar sayesinde bulunan işlerde istifa oranının düşük, performans düzeyinin yüksek olmasını ise sosyal sermayenin yoksulluktan koruyucu dolaylı etkileri olarak değerlendirmek

mümkündür.

Sosyal sermayenin üç temel unsuru *sosyal ağlar*, *toplumsal normlar* ve *güvendir*. *Sosyal ağlar*, bireylerin aile, arkadaşlar gibi yakın çevre ilişkilerinden, resmi kurumlarla olan ilişkilerine kadar tüm sosyal ilişkilerini içermektedir. *Normlar* ise, topluluk için ilişkilerde uyulması gereken kurallar ve sınırları belirlemeleri, böylelikle bireyselliğin aşarak toplu faydanın amaçlanmasını sağlamaları yönünde sosyal sermayenin bileşeni olarak değerlendirilmektedir. Bu çalışmanın odak noktası olan ‘güven’ bileşeni ayrıntılı olarak incelenecektir.

2.1. Sosyal Sermayenin Bileşenlerinden ‘Güven’

Sosyal sermayenin temel bileşenlerinden biri güvendir. Erikson’a (1963) göre sosyal sermayenin yapısal bileşenini kişinin topluluklara, sosyal aktivitelere vs katılım düzeyi; bilişsel yönünü kişinin algıladığı güven, karşılıklılık ve dayanışma belirlemektedir. Coleman (1988) sosyal sermayenin bireyi öz kaynaklarının ötesine taşımamasını, kurulan ilişkilerin karşılıklılık, ortak yaklaşım ve güven temeline dayanmasının sonucu olarak yorumlamakta; topluluk düzeyinde ise başarıyı belirleyen temel etkenlerden birinin güven olduğunu ifade etmektedir. Kişinin algıladığı sosyal destek düzeyi üzerinde güven duygusunun belirleyiciliği konusunda House ve Kahn’a (1985) ait ‘sosyal destek bileşenler’ sınıflandırmasında (duygusal, araçsal, informatif) duygusal desteğin bileşenleri olarak ilgi, sevgi ve dinleme ile güven belirtilmektedir.

Güven, disiplinler ve yaklaşımlara göre farklılaşan pek çok tanıma sahip bir kavramdır. Örneğin güveni bir ‘beklenti’ olarak niteleyenler “Bir kişi veya grubun diğer bir kişi veya grubun yazılı veya sözlü olarak verdiği sözü tutacağı beklentisi” (Rotter, 1967) veya “Bireyin, diğeri tarafından yararının gözetileceği veya en azından ondan zarar görmeyeceği yönündeki beklentisi” (Coleman, 1990) gibi tanımlar yapmaktadır. Güveni, bilişsel ve davranışsal bileşenleri bulunsu da temelde ‘psikolojik bir durum’ olarak niteleyenler ise “Bilişsel, davranışsal ve duygusal bileşenlerden oluşan, ilişki (güven duyan ve güven duyulan arasındaki ilişki) ve seçime dayanan (güvenmek veya güvenmemek) psikolojik bir durum” (Li, 2003) olarak tanımlamaktadırlar.

Psikoloji alanında güven, büyük oranda sosyal ilişkilerin bilişsel gelişim üzerindeki etkilerinin gözlemlendiği bir alan olarak ele alınmakta ve yaşam boyu insan ilişkilerini etkileyecek güvene ilişkin şemaların yaşamın erken dönemlerinde oluştuğu kabul edilmektedir (Erikson, 1963). Örneğin bağlanma kuramına göre yetişkinlik döneminde romantik ilişkiler de dahil olmak üzere yakın sosyal ilişkilerin niteliğini belirleyen en önemli değişken, çocuğun ebeveyniyle kurduğu ilişkiden sağladığı güvenin düzeyidir (Armsden and Greenberg, 1987). Gelişim psikolojisini feminist perspektifle ele alan “kendini gerçekleştirme kuramı”nda ise güven ile cinsiyet değişkeni arasındaki ilişki öne çıkarılmaktadır (Manhal-Baugus, 1998). Sosyal öğrenme temelli kurama göre bağımsızlık ve otonomi

arayışındaki erkek çocukların aksine kız çocukları benliklerini yakın ilişki ve güvenle geliştirmektedir. Bu nedenle kadınlar özellikle ergenlik döneminden itibaren grup içi ilişkilere ve burada oluşacak güvene daha yüksek yatırım yapmakta ve hayatları boyu yakın ilişkilerden alacakları bu güvene daha büyük ihtiyaç duymaktadırlar.

Güvenin niteliği ve nasıl oluştuğu soruları da farklı disiplinler tarafından farklı şekillerde cevaplanmaktadır. Örneğin rasyonel seçim yaklaşımına göre güven, kime ne kadar güvenilmesi gerektiği konusundaki rasyonel bir karar verme sürecinin ürünüdür (Hardin, 2001). Psikolojik yaklaşıma göre ise güvenin oluşumu, duygusal ve bilişsel süreçlerin birlikte işleyişiyle gerçekleşse de, temelde duygusal yönü ağır basan bir süreçtir (Jones, 1996). Nitekim özellikle duygu temelli ilişkilerde muhatabına güven duyan kimse, bu kişiden kaynaklanabilecek zararı veya ihaneti, ayrıca bunlar nedeniyle hissedebileceği olumsuz duyguları da göze almış olmaktadır. Kişinin rasyonel düşünceleri hareket ederek bu tip riskler alması mümkün olmayacağından, güvenin temeli de büyük ölçüde duygusal olmalıdır (de Saint-Laurent, 2018).

Lewis ve Weigert (1985) güveni bilişsel, duygusal ve davranışsal kapsamlarıyla incelemiştir. Kişi ve kurumlara duyulan her türden güven ilişkisinde duygusal bir temel bulunmaktadır. Ancak güvenin duygusal yönü en yoğun şekilde yakın ilişki ve duygusal bağlılıkla ilişkilendirilmekte ve en yoğun olarak birincil sosyal grup üyelerine yönelik hissedilmektedir. Kişinin güven, ne kadar güvenmesi gerektiğini belirlemesiyle ortaya çıkan güven, güvenin bilişsel kapsamı bağlamında değerlendirilir ve genellikle ikincil sosyal gruplara yöneliktir. Güvenin davranışsal boyutu ise, diğer tüm bireylerin sorumluluklarını tam ve eksiksiz yapacakları beklentisiyle risk olarak ortak eyleme geçmek olarak tanımlanmaktadır.

Yakın ilişkilerin sınırlarını aşarak toplumsal ilişkilere katılmanın katalizörü olarak tanımlanan güven, birbirini yakından tanıyan kişi veya gruplar arasında da, tamamen yabancı kişi ve gruplar arasında da var olabilmektedir (Welch vd, 2005). Bu bağlamda kişilerarası güven, güven ilişkisinin kimler arasında kurulduğuna göre belirlenmiş farklı düzeylerde; “grup içi güven” (stratejik güven) ve “genel güven” (sosyal güven) olarak incelenmektedir. Grup içi güven aile üyeleri, akrabalar, arkadaşlar gibi yakın ilişkiler içinde bulunan kişilere yönelik güvendir. Genel güven ise hakkında herhangi bir bilgi sahibi olunmayan, tamamen yabancı insanlara yönelik güvendir (Evans ve Calseyde, 2018). Bu güven türü bir amaca ulaşmak için başkalarıyla birlikte hareket edebilmeyi mümkün kılmakta ve insanlar, diğer insanlara duydukları bu güvenle sosyal yaşam içinde risk almakta, eyleme geçmektedirler. Bu yönüyle genel güven; sosyal dayanışma, sosyal yardımlaşma ve kolektif eylemin temelinde yer almaktadır (Berggren ve Jordahl, 2006; Helliwell ve Putnam, 2004). Nitekim toplumsal düzeyde güvenin yüksek olduğu toplumlar ekonomik büyüme, güçlü demokrasi (Putnam, 1995), verimli piyasa koşulları sağlama (Fukuyama, 1996)

konularında başarılıdır.

Kurumlara güven ise birbirine yabancı insanların sürekli etkileşim ve bilgi paylaşımı içinde oldukları modern toplumda kuralları ve sınırları belirleyen, bu yönüyle öngörülebilirlik açısından sağlam bir zemin oluşturan resmi kurumlara yönelik güveni ifade etmektedir. Bir toplumda kurumlara ve güvenlik güçlerine duyulan güvenin genel güven düzeyini artırması; böylelikle birbirine yabancı birey ve toplulukların işbirliği ve uyum içinde yaşamasını, üretmesini, ilerlemesini, bütünleşmesini ve barış içinde yaşamasını mümkün kılması beklenmektedir (Herreros, 2008; Kim ve Kim, 2021). Toplumsal düzeyde incelendiğinde kişiler arası güvenle kurumlara güven arasında pozitif ilişkisellik bulunduğu; kurumlara güvenin yüksek olduğu toplumlarda kişiler arası güvenin de yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumun kurumların güven verdiği toplumlarda, insanların birbirlerine yönelik risk algılarının düşmesi, rahatça etkileşime geçmeleri ve işbirliği yapabilmeleriyle ilişkili olduğu düşünülmektedir (Khaile vd, 2022).

Sosyolojide güven, kolektif birimler üzerindeki etkileri yönünden incelenmektedir. İnsanlar, diğer insanların olası davranışları hakkında tahminde bulunup çıkarımlar yaparak güven duyar ve bu güvene istinaden onlarla etkileşime girerler. Dolayısıyla bireyin toplumsal yaşama katılarak işlevsellik kazanması için birey ve gruplarla güven temelli ilişkiler kurması ve bu güvenin karşılıklı olarak korunması şarttır. Luhmann'a göre sosyal sistemlerin varlığını sürdürmesinde güven, ahlaki yükümlülüklerden daha öncelikli bir şarttır. Güvenin yokluğu toplumsal kaos, sosyal çözülme, kaygı ve korkuya neden olacaktır. Diğer yandan güvenin yitirilmesi de işlevseldir. Zira güvenin var olması birliği güçlendirirken, yitirilmesi ise yeni sistemlerin oluşumunu ve atomizmi tetiklemektedir (Barber, 1980; akt. Lewis, 1985).

Toplumsal düzeyde güven veya güvensizliğin etkileri bağlamında çalışılan bir diğer konu, gelir eşitsizliğinin toplumsal güven düzeyi üzerindeki etkisidir. Bir toplumda gelir eşitsizliği azaldıkça güvenin artacağı sonucuna ulaşmak doğal görünse de konuyla ilgili çalışmalar farklı sonuçlar sunmaktadır. Örneğin Gould ve Hijzen (2016) Avrupa ülkeleri ve ABD'de yaptıkları çalışmada gelir eşitsizliğinin genel güveni olumsuz etkilediğini belirlerken, Bergh ve Bjørnskov (2014) 89 ülkenin verilerini kullandıkları çalışmada, gelir eşitsizliğinin güveni etkilemediğini belirlemiş ve bu sonuca dayanarak güvenin, gelirden ziyade toplumsal normlar, temel inançlar ve kültürden etkilendiğini iddia etmişlerdir. Benzer şekilde Rothstein (2000) da kişilere ve kurumlara yönelik güveni toplumların kolektif hafızalarının yani kültür, ortak tarih, inanç veya ideolojilerinin belirlediğini iddia etmektedir. Ona göre ABD'de devlet kurumlarına güvenin düşük, İskandinav ülkelerinde yüksek olması da bununla ilişkilidir.

Rothstein'ın bu iddiası bazı toplumlarda yoksulların ve azınlık grupların birincil ve ikincil sosyal gruplara, ayrıca güç ve otoriteyi temsil eden (refah hizmetleri sunumunda

görevli uzmanlar da dahil olmak üzere) kişi ve kurumlara yönelik düşük güven düzeylerini anlamlandırmak açısından faydalıdır. Örneğin ABD'de yapılan çalışmalarda gelir ve eğitim düzeyi düşük, azınlık statüsünde ve yakın dönemde travma yaşamış kadınların genel güven düzeylerinin düşük olduğu belirlenmiştir. Bu güvensizliğin gelir ve eğitim düzeyinin doğrudan sonuçları olduğunu düşünmek ise her zaman doğru olmayacaktır. Zira Levine (2013) ABD'de siyahi kadınlarla yaptığı çalışmada, kadınlar istikrarlı ilişkilere ve düzenli gelire sahip olsalar da eşleri, aileleri, kendilerine refah hizmeti veren uzman ve kuruluşlar da dahil olmak üzere otorite figürlerine güvenlerinin düşük olduğunu belirlemiş ve düşük güven düzeyini, kadınların geçmişte yaşadıkları güven kırıcı deneyimlerle ilişkilendirmiştir.

Toplumlarda gruplar arası güven düzeyini belirlediği düşünülen bir diğer değişken, hakim kültürel yapıdır. Hofstede (1980) "güven temelli kültürler" olarak tanımladığı toplulukçu kültürlerde kişiler arası ilişkilerin, güven düzeyinin yüksek olduğu grup içi ilişkilerle sınırlı olduğunu; yabancılara yönelik güvenin düşük olması sonucunu doğuran bu eğilim nedeniyle toplumdaki genel güven düzeyinin düşük olduğunu belirtmektedir. Yamagishi (2011) de toplulukçu kültürlerde bireylerin grup içi yakın ilişkilerle ihtiyaçlarını karşıladıklarını, grup dışı ilişkilerinin zayıf kaldığını, bu nedenle yalnızca grup içi güvenin yüksek olduğunu, grup dışına ve sosyal kuruluşlara güvenin ise düşük kaldığını belirtmektedir (Ermisch ve Gambetta 2010; Algan ve Cahuc 2013).

3. Yalnız Anneli Ailelerde Sosyal Sermaye ve Güven

Yalnız anneler açısından sosyal sermaye, sosyal destek sistemleri ve sosyal ağları kapsayan iki temel yönden önem taşımaktadır. Bunlardan sosyal ağlar, gelire ve iş fırsatlarına erişim ile yoksulluktan korunma açısından incelenmektedir. Sosyal destek sistemleri ise günlük yaşamın düzenlenmesi, çocuk bakımına ilişkin sorumlulukların paylaşımı ve duygusal destek yönünden değerlendirilmektedir. Duygusal ve araçsal olarak iki kategoride ele alınan sosyal destek sistemlerinin özellikle düşük gelirli ailelerde yoksulluğa bağlı stresi düşürdüğü, böylelikle ebeveynlik pratiklerini olumlu etkilediğini gösteren çalışmalar bulunmaktadır. Sosyal sermayenin diğer önemli yönü ise bu ailede büyüyen çocuk üzerinde oluşturduğu etkiler yönüyledir.

3.1. Yalnız Anneler Açısından Sosyal Sermaye ve Güven

Her insan sağlığını korumak ve sosyal işlevselliğini sürdürebilmek için güvene ihtiyaç duyar (Rotenberg, 2010). Ancak "Kendini Gerçekleştirme Kuramı"nın da üzerinde durduğu üzere güven, çocukluktan itibaren sosyal ilişkilerle sağlanan güvenle benliklerini geliştirmekte ve yaşamları boyunca güven temelli ilişkilerden güç alan kadınlar açısından özel önem taşımaktadır. Pinillos-Franco ve Kawachi'nin (2018) bu iddiayı destekleyecek sonuçlar sunan çalışmasında, on yedi Avrupa ülkesinde kadın sağlığı

açısından en önemli sosyal belirleyicinin, yakın sosyal çevre ilişkileri olarak belirlenmiştir.

Tek başına çocuk büyütme sorumluluğu pek çok insan açısından ruhsal, sosyal ve maddi anlamda zorlayıcı bir deneyimdir. Yaşam içinde böyle zorlu bir dönemin, boşanma veya eşin ölümü gibi büyük stres kaynakları sebebiyle başlamış olması da zorluğunu artırmaktadır. Diğer yandan özellikle boşanma sonucu yalnız anne olan kadınların evlilik ve boşanma süreçlerinde güven sarsıcı hatta travmatize edici olaylar yaşamış olma riskleri de yüksektir. Buna ek olarak özellikle düşük gelir düzeyinden kadınlar açısından boşanmayla ilişkili olarak toplum ve yakın çevre tarafından damgalanma ve dışlanmaya maruz bırakılma, bunun sonucunda da güven kaybı yaşama riski yüksektir (Ghadimi vd, 2021). Tüm bu zorlayıcı deneyimlerin sağlık üzerindeki olumsuz etkileri, farklı ülkelerde yapılan çalışmalarla ortaya konmaktadır. Buna göre yalnız anneler evli veya bekar ve çocuksuz hemcinslerinden daha sık sağlık sorunu yaşamaktadır. Sağlıkta bozulmanın ise stres, özgüven eksikliği, yetersizlik algısı değişkenlerin etkisini artıran düşük sosyal destekle ilişkili olduğunu gösteren çalışmalar bulunmaktadır. Trujillo-Alemán ve arkadaşları (2022) yalnız annelerin sağlık düzeyleriyle ilgili en belirleyici etkenin - kurumsal güven hariç tüm boyutları ile- sosyal sermaye olduğunu belirlemişlerdir. Taylor ve Conger ise (2017) yalnız annelerin sağlıkları üzerine yapılan bir çalışmada özellikle ruhsal sağlık açısından koruyucu ve güçlendirici iki faktör belirlemişlerdir. Bunlar, kadının içsel güç kaynakları (iyimserlik, başa çıkma mekanizmaları, özgüven gibi) ve sosyal destek kaynaklarıdır. Bu değişkenler olumlu ilerlediğinde kadının stres düzeyi düşebilmekte, kendi ruh sağlığını koruma-güçlendirme, böylelikle özellikle ruhsal hastalıklardan korunma ve daha iyi ebeveynlik yapabilmeye olasılıkları artmaktadır. Keim (2018) ise Almanya'da yalnız annelerle gerçekleştirdiği çalışmada, aile ilişkileri konusunda kendilerini güvende hisseden kadınların iyi oluş düzeylerinin yüksek, stres düzeylerinin düşük olduğunu, daha kolay iş bulduklarını ve yeni sosyal ilişkiler geliştirme konusunda daha aktif olduklarını belirlemiştir. Tersine şekilde aile ilişkileri zayıf, risklere karşı korumasız olan kadınlar yüksek stres yaşamakta, iş bulmakta zorlanmakta ve yeni sosyal ilişkiler kurmakta güçlük çekmektedir. Bu iki grup kadın açısından ayırt edici temel noktanın, aileyle ve yakın sosyal çevreyle olan güven temelli ilişkiler olduğu açıktır.

Bu bağlamda çocuk bakım sorumluluğu, ekonomik zorluklar, iş-yaşam dengesizliği gibi stres kaynaklarına yoğun şekilde maruz kalan yalnız anneler açısından güven temelli sosyal ilişkiler, farklı bir öneme sahiptir. Nitekim yapılan çalışmalar, kadınların boşanma sonrasında önce kendilerine yetmeyi deneseler de zaman geçtikçe çevrelerinden destek aramaya başladıklarını göstermektedir (Albeck ve Kaydar, 2002). Bu dönemde yaygın başvurulmuş sosyal destek ağları aile ve akrabalar, arkadaşlar ve kamusal destek kaynaklarıdır. Bu destek kaynakları sayesinde kadınlar, tek ebeveyn olmanın getirdiği strese ve ekonomik zorluklara karşı daha dayanıklı olmakta, çocuk bakımı konusunda

aldıkları destek sayesinde ise yeni insanlar tanımak ve farklı sosyal ağlara dahil olmak için zaman bulabilmektedirler.

Ancak burada ihtiyaçlarla imkanların giderek uyumsuzluk gösterdiği bir tablo ortaya çıkmaktadır. Zira evlilik sürecinde daha istikrarlı ilişkilerle varlıklarını sürdüren sosyal ağlar ayrılık sonrasında sarsılmaya başlamakta; evlilik süresince kadının sosyal ağları, erkeğin sosyal ağlarına ne derece bağımlıysa, kadının ayrılık sonrası yaşadığı kayıp o denli büyük olmaktadır.

Bunun yanında özellikle ataerkil toplumlarda boşanmayla ortaya çıkabilen negatif algı da sosyal desteğin azalmasına yol açabilmektedir (Albeck ve Kaydar, 2002). Sonuç olarak kadınlar duygusal ve sosyal açıdan desteğe en çok ihtiyaç duydukları dönemlerde yetersiz ve istikrarsız destekle yetinmek durumunda kalabilmektedirler (Harknett & Hartnett, 2011). Yoksul yalnız annelerin günlük yaşamlarını organize edilmek, yoksulluktan korunmak için güçlü sosyal ağlara duyduğu ihtiyaç daha da yüksektir. Ancak ABD'deki yalnız annelerle yaptığı çalışmada Ciabattari (2007) de yalnız annelerin gelir düzeyleri düştükçe sosyal destek ağlarının da zayıfladığını belirlemiştir. Sosyal destek ağlarındaki zayıflama iş-yaşam çatışmasının artmasına neden olmakta, bu da kadınların kısmi zamanlı, düşük ücretli ve güvencesiz işlere yönelmesine neden olmaktadır. İstihdama bu şekilde bir katılım ise söz konusu ailelerde yoksulluğun temel sebeplerindedir (Campbell vd, 2016).

3.2. Yalnız Anneli Ailede Büyüyen Çocuklar Açısından Sosyal Sermaye ve Güven

Sosyal sermaye ilk olarak ailenin sosyal sermayesinin çocuk üzerindeki etkileri bağlamında popüler bir araştırma konusu haline gelmiş, Putnam (1995: 73) aileyi sosyal sermayenin asli formu olarak tanımlamıştır. Ona göre annenin yerel düzeyde destekleyici ağlara dahil olması durumunda -zengin veya yoksul aileden gelmelerinden bağımsız olarak- çocukları yaşamlarında sosyal sermayenin olumlu etkilerini hissedebileceklerdir (Putnam, 2000: 301). Coleman (1988) ise ebeveynin birlikte olduğu, az sayıda çocuğa sahip, annenin ev kadını olduğu ailelerin çocuklarına sosyal sermaye transferini tam olarak yapabileceklerini; en başarısız transferi ise tek ebeveynli ailelerin gerçekleştireceğini iddia etmiştir. Bu durumun temel sebeplerinden biri ailenin geçimi büyük oranda kadına kaldığı ve eve giren gelir azaldığı için yaşanacak maddi daralma, diğeri ise özellikle boşanma durumunda çocukların genellikle babanın sosyal ağları dışında kalarak sosyal sermaye kaybı yaşamalarıdır (Gray, 2003).

Güven duygusunun sosyal sermaye düzeyini belirleyen kişisel değişkenler üzerindeki etkisi ise genellikle yaşamın erken dönemlerinde ortaya çıkmaktadır. Rotter (1967) çocukluk döneminde ebeveyne, öğretmenlere, toplumdaki önemli figürlere güvenmeyi öğrenememiş bir çocuğun suça sürüklenme riskinin arttığını iddia etmekte; böylelikle kişi ve kurumlara güven duyabilmenin, insanın toplumsal normlara uyum gösterebilme kapasitesi üzerindeki etkisini vurgulamaktadır. Diğer yandan yakın çevresine güven

düzeyi düşük çocukların sosyal anlamda kendilerini geri çekmeleri nedeniyle okul başarısı, sosyal katılım, sağlıklı akran ilişkileri gibi alanlardaki gelişimleri sekteye uğrayabilmektedir (Murry, 2001). Çocuklukta yaşanan travmalar yetişkinlikte kişilerarası ilişkilerde güven azlığına neden olabilmekte; örneğin çocukluk döneminde yaşanan ağır travmalar (cinsel veya fiziksel istismar gibi) güvenilecek kimselerin doğru belirlemesini sağlayan bilişsel mekanizmaların gelişimini sekteye uğratabilmektedir. Güvenin yanlış kişilere yönlendirilmesi ise tekrarlayan travmalara ve nihayetinde güven duygusunun tamamen yitirilmesine neden olarak, kişilerin sağlıklı sosyal ilişkiler kurmasını engelleyebilmektedir (Gobin ve Freyd, 2014).

Sosyal ağların zayıflaması, yetersiz destek ve sonunda yaşanan güven kaybının etkilerini anneleriyle birlikte deneyimler çocukların yaşamın farklı yönlerine ilişkin güvenleri sarsılabilmektedir. Brinig (2011) ABD’de boşanmış aile çocuklarının evlilik dışı birliktelikle yaşama, evlenme durumunda ise boşanma eğilimlerinin toplumun genelinden yüksek olmasını, özellikle ergenlik döneminde çiftler ve yakın sosyal çevreleri arasındaki güven erozyonuna ve sonucunda evliliğin sonlanmasına tanık olan çocukların evliliğe olan güvenlerini yitirmelerine bağlamaktadır. Brinig’e göre yaşamın zor dönemlerinde yakın sosyal çevreden destek alınabileceğine inançlarını kaybeden çocuklar, evlilik kurumuna olan güvenlerini de erken yaşta yitirmektedirler. Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı (PISA) sınavlarında en düşük performansı tek ebeveynli ailelerden gelen çocukların gösterdiği, ayrıca gelişmiş ülkelerde dahi boşanmış aile çocuklarının yükseköğrenime devam etme oranlarının, boşanmamış aileden gelen çocuklardan düşük olduğu belirlenmiştir (Devor, Stewart ve Dorius, 2018). Bu örnekler, yaşamın erken döneminde başlayan güven ve sosyal sermaye kaybının, yalnızca eğitim ve insan ilişkileri üzerindeki olumsuz etkileriyle bile tüm yaşamı nasıl etkilediğini ortaya koymaktadır.

4. Araştırma Modeli

4.1. Araştırma Sorusu ve Hipotezler

Refah devletleri açısından yalnız anneli aileler, yoksulluk ve ilişkili sorunların yoğunlaştığı, yeni sosyal risk unsurlarının en önemlilerinden birisidir. Yoksulluk ve etkilerinin azaltılması ile sosyal yardımlara bağımlı bir kitlenin oluşmasını engellemek amaçlarıyla yalnız annelerin istihdama katılımını artırmak ise bu ülkelerin politika ve uygulamalarını şekillendiren temel amaçtır. Ancak yapılan çalışmalar yalnız annelerin iş bulma şanslarının, iş buldukları takdirde ise uzun süre aynı işte çalışma oranlarının düşük olduğunu göstermekte; bu durum çocuk yetiştirme sorumlulukları konusundaki destek yetersizliğine ve iş-yaşam dengesinin kurulamamasıyla ilişkilendirilmektedir. Yapılan çok sayıda çalışmanın gösterdiği üzere iş bulma konusunda en önemli etkenlerden biri, iş arayan kişinin güçlü ve zayıf sosyal ağlarıdır (Korpi, 2001; Meverson, 1994). Yalnız bir anne açısından bir iş

bulup çalışmaya başladıktan sonraki en önemli aşama ise, çocuk bakım sorumlulukları ile çalışma hayatına ilişkin sorumlulukların dengelenmesidir. Gelir ve eğitim düzeyi düşük yalnız anneler açısından bu konuda belirleyici olan desteğin kök aile veya yakın arkadaşlardan alınması gerekmektedir. Bu bağlamda istihdama dayalı politikaların başarısı üzerinde kadınların yakın sosyal çevrelerinden alacağı desteğin büyük etkisi bulunmaktadır.

Uluslararası literatürde yaygın şekilde incelenen bu sorunlar, söz konusu ailelerde işlevsel (iş bulma ve farklı gelir kaynaklarına ulaşım, iş-yaşam dengesinin sağlanması, çocuk bakımı başta olmak üzere ebeveynlik pratiklerini destekleme gibi) ve duygusal fonksiyonlarıyla (aile ve arkadaş desteği, yakın çevre desteği gibi) önemli bir sosyal sermaye sorunu yaşandığını düşündürmektedir. Bilindiği üzere sosyal sermayenin üç temel bileşeninden biri, güvendir. Güvenin herhangi bir nedenle hissedilmediği insan ilişkilerinin sosyal sermaye niteliğinin düşük olacağı; bu bağlamda sosyal sermayenin bireysel düzeyde sağlanması beklenen iş bulma ve yeni maddi kaynaklara erişim yoluyla yoksulluktan kurtulma, yeni sosyal ağlara dahil olarak yetersizlik ve dışlanmışlık duygularından kurtulma gibi sonuçlar vermeyeceği açıktır. Konuyla ilgili olarak yalnız anneli ailelerin çok daha yaygın olduğu ve ahlaki temelli dışlanmanın daha az yaşandığı ülkelerde yapılan çalışmalar, yalnız annelerin her düzeyde ölçülen güven düzeylerinin düşük olduğunu göstermektedir (Burton vd, 2009; Mishra, Thamminaina ve Mishra, 2021). Bu bağlamda boşanma, kadının çalışma hayatına katılımı, tek başına çocuk büyütme gibi konularda olumsuz toplumsal algının varlığını sürdürdüğü Türkiye’de de yalnız annelerin güven sorunları yaşaması muhtemel görünmektedir. Bu bağlamda bu çalışmanın temel amacı sosyal sermayenin temel bileşenlerinden olan güveni yalnız anneler açısından incelemektir. Araştırmanın temel sorusu, “*Türkiye’de yalnız annelerin birincil ve ikincil sosyal gruplara yönelik güveni ne düzeydedir?*” olarak belirlenmiştir.

Kök aile desteğinin yalnız anneler açısından önemine ilişkin literatür ve Türkiye toplumunda aileye olan güvenin yüksek olması nedeniyle aileye güvenin yüksek olacağı; boşanmaya yönelik olumsuz toplumsal algı nedeniyle akrabalar, arkadaşlar gibi yakın sosyal çevreye yönelik güvenin ise aileye güvenden düşük olacağı değerlendirilmiştir. Bu bağlamda araştırmanın hipotezleri şunlardır:

H₁: Yalnız anneler birincil sosyal grupları içinde en yüksek güveni kök ailelerine duymaktadır.

H₂: Yalnız annelerin kök ailelerine yönelik güven düzeyleri, Türkiye toplumunun genelinde aileye duyulan güven düzeyinden farklılaşmamaktadır.

H₃: Yalnız annelerin birincil sosyal gruplara yönelik güven düzeyi, ikincil sosyal gruplara yönelik güven düzeylerinden yüksektir.

Araştırma sorularının cevaplanması ve hipotezlerin değerlendirilmesiyle güvene ilişkin genel bir çerçeve çizilmesi, böylelikle yalnız annelerin sosyal sermaye

geliştirme imkanları konusunda oldukça yüzeysel ancak geliştirilebilir bir fikre ulaşılması hedeflenmektedir.

4.2. Veri Toplama Araçları

Bu araştırma, örneklemin genel güven düzeyini ölçmeyi amaçlayan betimsel bir çalışmadır. Kullanılan veri toplama araçları da buna uygun şekilde belirlenmiştir. Farklı sosyal bilim disiplinlerinde birey ve toplulukların yaşam memnuniyeti ile farklı bireysel ve çevresel değişkenleri arasındaki ilişkiyi anlamlandırmaya yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Bu tip çalışmalarda ana probleme göre yaşam memnuniyeti bağımlı veya bağımsız değişken olarak ele alınabilmektedir (Chang vd, 2003; Switek, 2012). Yaşam memnuniyeti ile güven arasında da böyle bir ilişki bulunmuştuğu için (Mueller, 2009) yalnız annelerin yaşam memnuniyetleri de ölçülmüştür. Bu amaçla 11'li likert tipi (0-10) bir ölçme aracı olan ve Türkçe geçerlik-güvenilirlik çalışması Meral (2014) tarafından yapılan Yaşam Memnuniyet Kişisel İyi Oluş İndeksi Yetişkin Formu kullanılmıştır. İndekste sekiz temel yaşam alanına (yaşam standardı, bireysel sağlık, yaşamda başarı, kişisel ilişkiler, bireysel güvenlik, toplumsal aidiyet, gelecekte emin olma ve maneviyat/din) ilişkin memnuniyet düzeyi ölçülmektedir. İndekste ters kodlu madde bulunmamaktadır.

Çalışmada yalnız annelerin özgün deneyimlerine odaklanıldığından katılımcıların güven düzeylerini belirlemek için sıklıkla kullanılan güven ölçekleri yerine araştırmacı tarafından hazırlanan ve güven düzeyinin 0 (en düşük) ile 10 (en yüksek) puan arasında derecelendirildiği bir ölçüm aracının kullanılmasını tercih edilmiştir. Bu ölçüm aracı, literatürden ve araştırma sürecinde yüz yüze görüşme yapılan kadınlardan sıklıkla temas edilen birincil ve ikincil sosyal gruplar konusunda alınan bilgiler doğrultusunda hazırlanmıştır. Birincil sosyal gruplar sınıflandırması içinde aile, arkadaşlar, akrabalar, komşular ve 'çocuğumun babası' olarak ifade edilen eski eş veya partner; ikincil sosyal gruplar sınıflandırması içinde ise güvenlik güçleri, sağlık çalışanları ve sosyal hizmet çalışanları yer almaktadır.

Kök aileye yönelik güven düzeyi, yalnız anneli ailelerde yaşam kalitesini belirleyen en önemli desteğin aileden alınması nedeniyle değerlendirilmiştir. Aileden alınacak destek literatürde, özellikle ücretsiz ve saat konusunda katı olmayan çocuk bakım desteğiyle iş-yaşam dengesinin sağlanması, maddi destek ve masrafların paylaşımıyla yoksulluktan korunma, duygusal destekle yalnızlık ve çaresizlik hislerinin önlenmesi gibi pek çok alandaki olumlu etkileriyle incelenmektedir (Widmer, 2004; Krumrei-Mancuso vd, 2007).

Eski eşe yönelik güven düzeyi, ilişki sonlanmış olsa da ebeveynlik sorumluluklarının belli düzeyde paylaşılması nedeniyle güvene olan ihtiyacın sürmesi nedeniyle değerlendirilmiştir. Yalnız anneliğin temel sebepleri boşanma veya eşin hayatını kaybetmesi olsa da evlilik birliği dışında çocuk doğumu sonucu gerçekleşmesi de mümkündür. Diğer yandan bazı katılımcılar birden çok evlilik yaşamıştır. Bu nedenlerle soru formunda "eski eşim"

yerine "çocuğumun babası" ifadesi kullanılmıştır.

Kadınlar açısından "seçilmiş aile" olarak tanımlanan arkadaşlar (Pahl, 2010, Klinenberg, 2012) yakınlık, samimiyet ve güveni karşılama potansiyeli taşımaları ile çocuk bakımı veya acil durumlarda destek olabilmeleri yönünden güvenle ilişkilendirilmektedir. Luthar ve Ciciolla (2015) yalnız annelerle yaptıkları çalışmada arkadaş desteğinin yaşam tatmini ile pozitif; stres, anlamsızlık, depresyon, kaygı, yalnızlık gibi değişkenlerle negatif korelasyon içinde olduğunu; eş veya partner desteğinin yalnızca yaşam tatmini, düşük stres ve anlamsızlıkla ilişkili olduğunu belirlemişlerdir. Arkadaş desteğinin bu denli olumlu etkilerinin bulunmasının, aile desteğinden daha düşük bir duygusal bedeli olmasıyla ilişkili olabileceği değerlendirilmektedir. Ancak arkadaşlıkta karşılıklılık önemlidir, ilişkiyi var eden değer her ne ise, bir taraf karşılık vermediğinde ilişki biter (Ahrne, 2014). Bu bağlamda özellikle zaman, para gibi kaynakları sınırlı olan yalnız annelerin arkadaşlık ilişkilerini sürdürmelerinin zor olacağı da iddia edilmektedir (Alsarve, 2020). Bunun yanında arkadaşlık ilişkileri literatürde, iş bulma ve yeni sosyal ağlara katılım konularında sosyal sermayenin en önemli belirleyicileri arasında sayılması yönüyle de önem taşımaktadır.

Akrabalar, kadınlar tarafından güvensizlikle ilişkilendirilen ve boşanma sonrası genellikle ilişkilerin zayıfladığı bir gruptur. Türkiye'de yaygın boşanma sebeplerinden biri akrabaların evliliğe müdahalesi olarak tanımlanmaktadır (Aktaş, 2011; Ünal, 2013), yapılan çalışmalarda bazı kadınların duydukları güvensizlik nedeniyle boşandıkları bilgisini akrabalarından gizledikleri (Kucur ve Kelebek, 2021) bazılarının ise boşanma sonucu akrabalarından olumsuz tepki aldıkları, suçlandıkları ve herhangi bir destek göremedikleri bilgileri yer almaktadır (Uğur, 2014). Arıcan (2019) yaptığı çalışmada Türkiye'de yalnız anneli ailelerdeki temel sorunlardan birinin, akraba ve yakın çevrenin aile içi konulara müdahaleleri olduğunu belirlemiştir.

Komşuluk ilişkileri insanlara, belli bir bölgeye ait olma ve güven hisleri vermektedir. Coleman (1988) normatif yapıdaki farklılığın sosyal sermayeyi nasıl şekillendirdiğini örneklendirirken, çocuklarının okula tek başına gidebilmeleri ve parkta ebeveynin gözetimsiz oynayabilmeleri için ülke değiştiren altı çocuk annesi bir kadını anlatmaktadır. Yeni taşındığı şehirdeki komşular ve yabancılar, sokakta oynayan herhangi bir çocuğu gözetmeyi bir görev olarak bilmektedirler. Dolayısıyla bu şehirde sahip olduğu sosyal sermaye, kadının kendini güvende hissetmesini sağlamaktadır. Paxton (1999:89) da komşuların birbirlerini tanıyıp güven duydukları mahalle ortamını, sosyal sermayenin insan ilişkileri ve gündelik yaşam açısından önemini açıklarken örnek olarak kullanmaktadır. Buna göre güvenin olmadığı mahallede anneler çocuklarını tek başlarına sokağa gönderemezler; çocuğa ya kendileri eşlik etmelidir veya bu iş için birisi bulunup para ödenmelidir. Kuşkusuz bu örnekler, çocuk

yetiştiren tüm aileler açısından güven duyulan bir muhitte yaşamının dahi sosyal sermayenin bir bileşeni olduğunu anlatmaktadır.

Güvenlik güçlerine yönelik güven düzeyi, özellikle aile içi şiddet, çekişmeli boşanma, uzaklaştırma gibi deneyimler nedeniyle boşanma öncesi ve sonrası süreçte bu gruplarla sık temas edilmesi nedeniyle incelenmiştir. *Sağlık çalışanlarına* yönelik güven düzeyi, fiziksel-cinsel şiddete maruz kalma ve/veya yalnız anneliğin özellikle ilk yıllarında sağlık sorunlarının artması gibi nedenlerle sağlık kuruluşlarına sıklıkla başvuru yapıldığına ilişkin literatür (Fritzell ve Burström, 2006; Lipman, Offord ve Boyle, 1997: 642) temel alınarak değerlendirilmiştir. *Sosyal hizmet çalışanlarına* yönelik güven düzeyi, özellikle düşük gelirli yalnız annelerin sosyal yardım, kendileri ve çocukları için danışmanlık hizmetleri gibi nedenlerle en sık temas ettiği gruplardan biri olması nedeniyle değerlendirilmiştir.

4.3. Örneklem ve Araştırma Süreci

Bu araştırmanın evreni Türkiye’de yaşayan yalnız anne statüsündeki kadınlar, örnekleme ise Türkiye’deki otuz beş farklı ilde yaşayan altı yüz altmış sekiz yalnız annedir. Örneklem kriterlerine uyan gönüllü katılımcılar formda yer alan soruları çevrim içi yöntemle veya kağıt baskısı alınmış soru formlarını işaretleyerek cevaplandırmışlardır. Araştırma verileri 2019 yılı Ocak-Ağustos ayları arasında toplanmıştır. Araştırma, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Etik Kurulu Başkanlığı’ndan 06/08/2019 tarih ve 20292139-050.01.04 sayılı kararıyla bilimsel etik onayı almıştır.

Verilerin analizi SPSS 25.0 (IBM SPSS Statistics for Windows, Version 25.0) paket programıyla yapılmıştır. Sürekli değişkenler ortalama \pm standart sapma, kategorik değişkenler sayı ve yüzde olarak ifade edilmiştir. Verilerin normal dağılıma uygunluğu Kolmogorov Smirnov ve Shapiro-Wilk testleri ile incelenmiştir.

4.4. Bulgular

Araştırmaya katılan yalnız annelerin demografik özelliklerine ilişkin ayrıntılı bulgular Tablo 1’de incelenmektedir.

Tablo 1: Yalnız annelerin demografik özelliklerine ilişkin frekans ve yüzde değerleri

Demografik özellikler	n	%	Ort.	
Yaş	20-25 yaş	49	7.3	36.85
	26-30 yaş	118	17.7	
	31-35 yaş	150	22.5	
	36-40 yaş	150	22.5	
	41-45 yaş	102	15.3	
	46-50 yaş	53	7.9	
	51-60 yaş	46	6.9	
Medeni Durum	Boşanmış	522	78.1	
	Eşi vefat eden	101	15.1	
	Hiç evlenmemiş olan	45	6.7	

Eğitim Durumu	n	%
Diplomam yok	99	14.8
İlköğretim	265	39.7
Lise	161	24.1
Ön lisans	50	7.5
Lisans	74	11.1
Lisansüstü	19	2.8

Tablo 1’de görüldüğü üzere katılımcıların büyük bölümü 31-49 yaşları arasındadır. Katılımcıların %78.1’i (n=522) medeni durumunu “boşandım” %15.1’i (n=101) “eşim vefat etti”, %6.7’si (n=45) “hiç evlenmedim” olarak belirtmiştir. Katılımcılardan diploması olmayanlar 99 kişi (%14.8), ilköğretim mezunu olanlar 265 kişi (%39.7), lise mezunu olanlar 161 kişi (%24.1), lise üstü mezuniyeti olanlar 143 kişidir (%21.4).

Bu bulgular araştırma örnekleminin büyük oranda boşanma sonucu yalnız anne olmuş, düşük eğitim düzeyine sahip, 31-49 yaş arası kadınlardan oluştuğunu göstermektedir.

Araştırma katılımcılarının sahip oldukları çocuk sayısını gösteren bulgular Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2: Sahip Olunan Çocuk Sayısı

Sahip Olunan Çocuk Sayısı	n	%
Tek çocuk	252	37.7
İki çocuk	213	31.9
Üç çocuk	126	18.9
Dört çocuk	10	1.5
Dört ve dörtten fazla çocuk	67	10

Tablo 2’deki bilgilere göre örneklemin %37.7’si (n=252) tek çocuk sahibi olduğunu, %31.9’u (n=213) iki çocuğu olduğunu, %18.9’u (n=126) üç çocuğu olduğunu, %1.5’i (n=10) dört çocuğu olduğunu ve %10’u (n=67) dörtten fazla çocuğu olduğunu bildirmiştir.

Araştırma katılımcılarının gelir durumlarını gösteren bulgular Tablo 3’te yer almaktadır.

Tablo 3: Gelir durumuna ilişkin frekans ve yüzde değerleri

Aylık Gelir	n	%
Asgari ücretten az	461	69
Asgari ücretten yüksek	207	31

Katılımcıların büyük bölümünün (%69) gelir düzeyinin asgari ücretin altında olduğu görülmektedir.

Araştırma katılımcılarının çalışma durumlarına ilişkin bulgular Tablo 4’te incelenmektedir.

Tablo 4: Çalışma durumuna ilişkin bulgular

Çalışma durumu	n	%
Çalışmıyorum, iş arıyorum	204	30.5
Çalışmıyorum ama iş aramıyorum	197	29.5
Çalışıyorum	254	38
Emekliyim	13	1.9

Tablo 4'te yer alan bilgilere göre katılımcılar arasında çoğunluğu, "Çalışmıyorum ama iş arıyorum" diyenler 204 (%30.5) oluşturmaktadır. "Çalışmıyorum ve iş aramıyorum" diyenler 197 (%29.5) kişidir. 13 kişi (%1.9) emeklidir, 10 kişi (%1.5) kendi işinde çalıştığını belirtmiştir.

Tablo 5: Yaşam Memnuniyeti Ölçeği Maddeleri ortalama değerleri (n=668)

Yaşam Memnuniyeti Ölçeği	Ortalama	SS
Yaşam koşullarınızdan ne kadar memnunsunuz?	4.16	2.80
Sağlık durumunuzdan ne kadar memnunsunuz?	5.89	2.86
Yaşamınızdaki başarılarınızdan ne kadar memnunsunuz?	5.07	2.83
Diğer insanlarla ilişkilerinizden ne kadar memnunsunuz?	6.37	2.60
Kendinizi ne kadar güvende hissediyorsunuz?	5.52	2.87
Toplumla olan ilişkilerinizden, toplumun bir parçası olmaktan ne kadar memnunsunuz?	5.97	2.75
Geleceğinizle ilgili kendinizi ne kadar güvende hissediyorsunuz?	4.64	2.86
Manevi yaşamınızdan (dini, ruhsal yaşantı vs.) ne kadar memnunsunuz?	6.6	2.69

Tablo 5'e göre yalnız annelerin yaşam koşullarından memnuniyet durumu ortalaması 10 üzerinden 4.16 (ss=2.80) olarak gerçekleşmiştir. Katılımcıların kendini güvende hissetme ortalaması 5.52 (ss=2.87), geleceğe ilişkin güven ortalaması ise 4.64 (ss=2.86) olarak belirlenmiştir.

Araştırma katılımcılarının sosyal gruplara yönelik güven düzeyi ortalama değerleri Tablo 6'da incelenmiştir.

Tablo 6: Birincil ve ikincil sosyal gruplara yönelik güven duygusu ortalama değerleri

Birincil ve ikincil sosyal gruplara yönelik güven duygusu	Ortalama	SS
Ailem	6.87	3.23
Çocuklarımla Babası	2	2.81
Arkadaşlarım	5.3	2.7
Güvenlik güçleri	6.95	2.78
Sosyal hizmet çalışanları	7.02	2.73
Sağlık çalışanları	7.18	2.51
Akrabalarım	4.47	3.03
Komşularım	4.9	2.88

Tablo 6'ya göre katılımcıların ailelerine duydukları güvenin ortalaması 6.87'dir (ss=3.24), çocuklarının babasına duydukları güvenin ortalaması 2'dir (ss=2.81). Katılımcıların arkadaşlarına duydukları güvenin ortalaması 5.3'tür (ss=3.24). Güvenlik güçlerine duydukları güvenin ortalaması 6.95'tir (ss=2.70). Sosyal hizmet çalışanlarına

duydukları güvenin ortalaması 7.02'dir (ss=2.73). Sağlık çalışanlarına duydukları güvenin ortalaması 7.18'dir (ss=2.51). Akrabalarına duydukları güvenin ortalaması 4.47 (ss=3.03), son olarak komşularına duydukları güvenin ortalaması 4.9'dur (ss=2.88).

5. Sonuç ve Tartışma

Bu araştırma yoksulluk, sosyal dışlanma, sağlıkta bozulma gibi sorunların yoğun yaşandığı yalnız anneli aileler için sosyal sermayenin güçlendirilmesini bir fırsat olarak ele almakta ve bu anlayışla sosyal sermayenin geliştirilebilmesi için temel şartlardan biri olan 'güven'e odaklanmaktadır.

Araştırma katılımcıların büyük bölümünün boşanma nedeniyle yalnız anneliği deneyimlemeye başlamış olması, günümüzde evlilik dışı çocuk sahibi olmanın yaygın olmadığı toplumlarda boşanmanın açık arayla en yaygın yalnız annelik nedeni olmasıyla uyumlu bir bulgudur (Bernardi ve Larenza, 2018).

Örnekleme içinde lisans eğitimi tamamlayanların oranı Türkiye ortalaması olan %17'den düşük, ilköğretim mezunu olanların oranı ise Türkiye ortalaması olan %30'dan yüksektir (TÜİK, 2020). Araştırmaya katılım konusunda tek kriter yalnız annelik olsa da, ülke ortalamalarından farklılaşan bu sonuçlar, örneklemin önemli bölümünün çeşitli sebeplerle sosyal hizmet merkezlerine başvuran düşük gelir sahibi kadınlardan oluşmasıyla ilişkili olarak okunmalıdır.

Türkiye aileye güvenin en yüksek olduğu toplumlardan biridir. Yalnız annelik ise kök aile desteğine yoğun şekilde ihtiyaç duyulan yaşam deneyimlerindedir. Bu nedenle yalnız annelerin birincil sosyal grupları içinde en yüksek güvenin kök aileye duyulduğu hipotezi sınanmış ve doğrulanmıştır. Aileye duyulan güvenin toplumun genelinde aileye duyulan güvenden farklılaşmadığı hipotezi ise doğrulanmamıştır. Zira Kadir Has Üniversitesi Toplumsal Cinsiyet ve Kadın Algısı Araştırması (2019) ile Dünya Aile Haritası'nda Türkiye'de aileye duyulan güven düzeyi %94 olarak belirlenmiştir. Güven düzeyleri arasındaki bu farklılık, tek annelerin kök ailelerine yönelik güvenlerinin Türk toplumu ortalamasından önemli derecede düşük olduğunu göstermektedir. Uyar ve Yıldırım (2022) boşanma sonucu yalnız anne olan on üç kadınla yaptıkları çalışmada, kadınların sosyal ağlarından maddi ve manevi destek aldıklarını ve yakın ilişkilerden memnuniyet duyduklarını belirlemişlerdir. Söz konusu çalışmada katılımcıların gelir düzeylerine ilişkin bilgi yer almasa da yüksek eğitim düzeyinden, çalışan kadınlar oldukları belirtilmiştir. Bu bilginin belli bir sosyoekonomik statüyü işaret ettiği açıktır. Dolayısıyla katılımcıların aile ve yakın çevreleriyle ilişkilerinden olumlu etki alıyor olmalarını bu statüyle ilişkili olarak değerlendirmek mümkündür.

Araştırmamızın katılımcıları en düşük güven düzeyini çocuklarının babası olan eski eşlerine (veya partnerlerine) yönelik belirtmişlerdir. Bu sonucu farklı etkenlerle ilişkili şekilde anlamaya çalışmak uygun olacaktır. Tek ebeveyn

olarak çocuk büyütmenin maddi ve ruhsal açıdan zorlayıcı olduğu açıktır. Bu zorluğu hafifletecek bir etken, birliktelik sonlanmış olsa da çocukların babasının kendisi ve kök ailesiyle birlikte, çocuğa ilişkin sorumlulukları üstlenmesi ve anneyi desteklemesi olacaktır. Ancak yapılan çalışmalar özellikle boşanmalardan sonra babaların çocuklarıyla iletişim ve duygusal paylaşımlarının zayıflayabildiği; nafakalarını ise ya aksattıklarını ya da hiç ödemediklerini göstermektedir (Soygan ve Gedik, 2019; Kucur ve Kelebek, 2021). Dolayısıyla düşük güven düzeyinin öncelikli sebebinin çocuk yetiştirmeyle ilgili sorumlulukların yerine getirilmemesi ve yükün anneye bırakılmasıyla ilişkili olabileceği açıktır. Diğer bir olası sebebin evlilik süresince ve sonrasında deneyimlenen kadına yönelik şiddet olduğu düşünülmektedir. Zira Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın 2014 tarihli Türkiye Boşanma Nedenleri araştırmasında, evliliklerdeki en yaygın sorun (%56.6) fiziksel şiddet olarak belirlenmiştir. Hacettepe Üniversitesi'nin yayımladığı Türkiye'de Kadına Yönelik Aile İçi Şiddet Raporu'nda ise (Yüksel, Çavlin ve Ergöçmen, 2015) Türkiye'de boşanmış veya eşinden ayrı yaşayan kadınların, en yüksek düzeyde şiddete maruz kalan grup olduğu belirtilmektedir. Bu araştırmaların sonuçları, aile içi şiddetin Türkiye'de gelir düzeyinden bağımsız bir fenomen olarak ele tanımlanabileceğini göstermektedir. Ancak Kitson'ın (1992) yüksek gelir düzeyine sahip çiftlerin evliliklerinin büyük oranda iletişimsizlik, ilgi alanlarının uyumsuzluğu gibi nedenlerle; düşük gelir düzeyinden çiftlerin evliliklerinin ise şiddet, istismar, bağımlılık gibi nedenlerle bittiğine yönelik tespiti de, örneklemimizin büyük bölümünün düşük eğitim ve gelir düzeyine sahip kadınlardan oluşması nedeniyle hatırlanmalıdır. Bu bilgiler ışığında katılımcıların, evlilik ve boşanma süreçlerinde karşılaşmış olmaları olası şiddet nedeniyle eski eşlerine yönelik güven düzeylerinin düşük olabileceğini düşünmek zor değildir. Geçmişte yaşanmış veya devam etmekte olan şiddet, tehdit gibi yaşantıların, kadınların kendilerini güvende hissetme ve geleceğe güvenle bakmaya ilişkin değerlendirmelerinin düşük olmasıyla ilişkili olduğu değerlendirilmektedir.

Kadınların çocuklarının babası olan eski eşlerine veya partnerlerine yönelik düşük güven düzeyleri incelenirken, Burton ve arkadaşlarının düşük gelir düzeyinden iki yüz elli altı yalnız anneye yaptıkları çalışmanın sonuçları (2009) konuya farklı bir perspektiften bakmaya olanak vermektedir. Söz konusu araştırmada kadınların-eş adayı olarak görülenler de dahil- genel olarak erkeklere yönelik güvensizliklerinin çok yüksek düzeyde (kadınların %96'sı erkeklere yönelik güvensizlik belirtmiştir) olduğu belirlenmiştir. Araştırmacılar bu sonucu açıklarken, düşük gelir düzeyinden kadın ve erkekler arasında karşı cins duyulan güvensizliğin genel olarak çok yüksek olduğunu ve bu güvensizliğin de aile kurumunu zayıflatan temel etken olduğunu hatırlatmaktadır. Bahsedilen araştırmanın farklı bir kültürel yapı ve evlilik anlayışına sahip ABD'de yapılmış olması, sonuçlarının Türkiye için de birebir geçerli olduğunu iddia etmeyi engellemektedir. Ancak

güvensizliğin evlilik öncesinde var olup olmadığı, ayrıca büyük bölümü olasılıkla yeniden evlenecek olan yalnız annelerin yeni evliliklerine de bu güvensizlikle mi başlayacakları gibi soruların, Türkiye'de boşanma oranlarındaki artışı inceleyen çalışmalar kapsamında ayrıntılı şekilde incelenmesi gerektiği açıktır.

Diğer yandan kadınların özellikle boşanma döneminde yaygın yaşandığı bilinen (Yüksel, Çavlin ve Ergöçmen, 2015) şiddet nedeniyle güvenlik güçleri ve sağlık çalışanları ile sık temas etmiş olabilecekleri; bu temasların travmatik deneyimler sonucu gerçekleşmiş olması nedeniyle de söz konusu gruplara yönelik güvenlerinin düşük olacağı öngörülmüştür. Yoksulluk, sosyal işlevsellikte bozulma gibi durumlarda iletişime geçilen sosyal hizmet çalışanlarına yönelik güvenin de benzer şekilde birincil sosyal gruplara yönelik güvenden düşük olacağı öngörülmüştür. Ancak yalnız annelerin birincil sosyal gruplara yönelik güven düzeylerinin, ikincil sosyal gruplara yönelik güvenlerinden yüksek olduğu hipotezi doğrulanmamış, ikincil gruplara yönelik güvenin daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

Birincil sosyal gruplara yönelik güvenin düşüklüğünü, ataerkil toplum yapısı içinde yalnız ve çocuklu bir kadın olmanın yarattığı sorunlarla ilişkilendirilmesi mümkün görünmektedir. Rotter (1971) kişiler arası güvenin kaynağının insanların yalan söylemeyeceklerine, verdikleri sözleri tutacaklarına yönelik inanç olduğunu belirtmektedir. Güven bu şekilde tanımlandığında yakın sosyal ilişkilerde beklentilerin karşılanmaması, umutların karşılıksız kalması gibi kişisel deneyimlerin de yalnız annelerin birincil sosyal gruplara yönelik güven düzeyini düşürmüştü olması mümkündür. Ancak Türkiye'de yalnız anneleri ele alan ayrıntılı güven çalışmaları yapılmadan bu konularda belirtilecek fikirler, spekülasyon düzeyinde kalacaktır.

Katılımcıların yaşam memnuniyetlerinin düşüklüğü, çalışmanın bir diğer bulgusudur. Boşanma veya eşin kaybedilmesi gibi travmatik yaşantılarla başlayan; deneyimleyenler için ümitsizlik, yalnızlık, depresyona eğilim gibi riskler barındıran yalnız annelik deneyiminin yaşam memnuniyetini düşürmesi şaşırtıcı değildir. Nitekim farklı ülkelerde yapılan çalışmalar da yalnız annelerin yaşam tatmini ve mutluluk düzeylerinin düşük olduğunu (Pollmann-Schult, 2017; Hansen, 2012; Avan, 2019), ebeveynliğe ilişkin stres düzeylerinin ise evli kadınlardan daha yüksek olduğunu göstermektedir (Meier ve arkadaşları, 2016). Diğer yandan yaşam memnuniyetinin kişiler arası ilişkilerde hissedilen güvenden etkilendiğini gösteren çalışmalar bulunmaktadır. Bu bağlamda yalnız annelerin büyük bölümünün düşük gelir ve eğitim düzeyinden olmasının yaşam memnuniyetini düşürdüğünü; düşük yaşam memnuniyetinin de kadınların kişilere ve geleceğe ilişkin güvenlerini azalttığını değerlendirmek mümkündür.

Kurumlara duyulan güvenin bireylerin yaşam memnuniyeti ve güven düzeyleri üzerindeki etkisini farklı gruplarla araştıran literatür ise farklı sonuçlar sunmaktadır. Bazı araştırmalar kurumlara güvenin de yaşam memnuniyetini

etkileyen bir faktör olduğunu gösterirken (Berggren ve Bjørnskov, 2020; Mironova, 2015) bazı araştırmalar yalnızca kişiler arası güvenin yaşam memnuniyetiyle ilişkili olduğunu ve kişiler arası güven arttıkça yaşam memnuniyetinin de arttığını göstermektedir (Jovanovi, 2016). Bu araştırmanın sonuçları, kurumsal güvenle ilişkilendirilebilecek ikincil sosyal gruplara yönelik güvenin yalnız anneler açısından yaşam memnuniyetini artırıcı etki oluşturmadığını göstermektedir.

Yalnız annelerin sosyal gruplara yönelik güven düzeyleri ve yaşam memnuniyetlerini eğitim ve gelir düzeylerinin de etkisi bağlamında inceleyen bu çalışmanın sonuçlarına dayanarak; Türkiye’de yaşayan düşük gelir düzeyine sahip yalnız annelerin işsizlik, yoksulluk gibi temel sorunlarını çözmelerini kolaylaştırmak üzere yeni sosyal ağlara dahil olmalarının, yani bir anlamda sosyal sermayelerini geliştirmelerinin önünde, düşük eğitim, yoksulluk gibi yapısal engeller yanında yakın sosyal çevreye duyulan güvensizliğin de büyük bir zihinsel engel olarak etkili olduğunu söylemek mümkündür.

Kaynakça

- Adler, P. S., & Kwon, S. (2000). Social Capital: The Good, the Bad, and the Ugly. In E. L. Lesser (Ed.), *Knowledge and Social Capital: Foundations and Applications* (pp. 89–115). USA: Butterworth - Heinemann.
- Ahrne, G. (2014). *The society between us. On friendship, love, relationships and organizations*. Stockholm: Liber.
- Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı (2014). *Türkiye Boşanma Nedenleri Araştırması*, Ankara.
- Aktaş, Ö. (2011). *Boşanma nedenleri ve boşanma sonrasında karşılaşılan güçlükler*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi.
- Albeck, S., Kaydar, D. (2002). Divorced Mothers. *Journal of Divorce & Remarriage*, 36(3-4), 111–138.
- Algan, Y., & Cahuc, P. (2014). Trust, growth, and well-being: New evidence and policy implications. In *Handbook of economic growth*. 2,49-120.
- Alsarve, J. (2020) Friendship, reciprocity and similarity: Lone mothers and their relationships with friends. *Community, Work & Family*, 23:4, 401-418.
- Arıcan, B. (2019). *Tek Ebeveynli Kadınların Sosyal Psikolojik Sorunları ve Bu Sorunlarla Baş Etme Yöntemleri*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. İstanbul: Sabahattin Zaim Üniversitesi.
- Armsden, G. C., & Greenberg, M. T. (1987). The Inventory of Parent and Peer Attachment: Individual differences and their relationship to psychological well-being in adolescence. *Journal of Youth and Adolescence*, 16(5), 427–454.
- Avan, E. (2019). *Boşanma sürecindeki kadınların sosyo-ekonomik özellikleri, sosyal destek ve umutsuzluk düzeyleri ile ilişkili faktörlerin tanımlanması*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Manisa: Celal Bayar Üniversitesi.
- Berggren, N., Jordahl, H. (2006). Free to trust: Economic freedom and social capital. *Kyklos*, 59: 141–69.
- Bergh, A., Bjørnskov, C. (2014). Trust, welfare states and income equality: Sorting out the causality, *European Journal of Political Economy*, 35, 183-199.
- Bernardi, L., Larenza, O. (2018) Variety of Transitions into Lone Parenthood. In: Lone Parenthood in the Life Course. *Life Course Research and Social Policies*. SPRINGER, 93-108.
- Briggs, X. (1998). Brown kids in white suburbs: housing mobility and the many faces of social capital, *Housing Policy Debate* 9(1): 177–221.
- Brinig, M.F. (2011). Belonging and Trust: Divorce and Social Capital. *BYU J. Pub. L.*, 25, 271.
- Burton, L.M, Cherlin, A., Winn, D.M., Estacion A., Holder-Taylor C. (2009). The role of trust in low-income mothers' intimate unions. *Journal of Marriage and Family*, 1;71(5):1107-1124.
- Campbell, M., Thomson, H., Fenton, C., & Gibson, M. (2016). Lone Parents, Health, Wellbeing and Welfare to Work: A Systematic Review of Qualitative Studies. *BMC Public Health*, 16(1): 1-10.
- Chang, L., McBride-Chang, C., Stewart, S. M., & Au, E. (2003). Life satisfaction, self-concept, and family relations in Chinese adolescents and children. *International Journal of Behavioral Development*, 27(2), 182–189. <https://doi.org/10.1080/01650250244000182>
- Ciabattari, T. (2007). Single mothers, social capital, and work–family conflict. *Journal of Family Issues*, 28(1), 34–60.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- de Saint-Laurent, C. (2018). Memory acts: A theory for the study of collective memory in everyday life: Erratum. *Journal of Constructivist Psychology*, 31(3), 342.
- Devor, C. S., Stewart, S. D., & Dorius, C. (2018). Parental divorce, social capital, and postbaccalaureate educational attainment among young adults. *Journal of Family Issues*, 39(10), 2806–2835. doi:10.1177/0192513x18760349.
- Erikson, E. H. (1963). *Childhood and society* (2nd Ed.). New York: Norton.

- Ermisch, John and Gambetta, Diego, (2010), Do strong family ties inhibit trust? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 75(3): 365-376.
- Evans, A.M., Calseyde, P. (2018). The Reputational consequences of generalized trust. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 44(4) 492–507.
- Fritzell, S., Burstrom, B. (2006). Economic Strain and Self-Rated Health Among Lone and Couple Mothers in Sweden During The 1990's Compared to the 1980's, *Health Policy. Elsevier*, 79(2-3): 253-264.
- Fukuyama, F. (1996). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Simon and Schuster, New York.
- Gee, L. K., Jones, J., Burke, M. (2017). Social networks and labor markets: how strong ties relate to job finding on Facebook's social network. *Journal of Labor Economics*, 35(2), 485–518.
- Ghadimi, A.R, Emami S.A, Bostani Khalesi Z, Kazemnezhad Leili E. (2021). Relationship between Social Exclusion and Post-Divorce Adjustment in Iranian Women. *Health Education and Health Promotion*, 9(1):73-78.
- Gobin, R. L., & Freyd, J. J. (2014). The impact of betrayal trauma on the tendency to trust. *Psychological Trauma: Theory, Research, Practice, and Policy*, 6(5), 505–511.
- Gould, E., Hijzen, A. (2016). *Growing Apart, Losing Trust? The Impact of Inequality on Social Capital*. IMF Working Papers.
- Gray, A. (2003). *Towards a Conceptual Framework for Studying Time and Social Capital*. Families and Social Capital ESRC Research Group Working Paper No.3. London: South Bank University.
- Hansen, T. (2012). Parenthood and happiness: A review of folk theories versus empirical evidence. *Social Indicators Research*, 108, 29–64.
- Hardin, R. (2001). The normative core of rational choice theory. in Uskali Mäki (ed.), *The Economic World View: Studies in the Ontology of Economics*. Cambridge University Press. 62-57.
- Harknett, K. S., & Hartnett, C. S. (2011). Who lacks support and why? An examination of mothers' personal safety nets. *Journal of Marriage and Family*, 73, 861–875.
- Helliwell, J., Putnam, R.D. (2004). The social context of well-being. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 359: 1435–46.
- Herreros, F. (2008). The State and the creation of an environment for the growing of trust. *Ration Soc*;20: 497–521.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills, CA: Sage.
- House, J. S. and Kahn, R. L. (1985) Measures and Concepts of Social Support. (In): Cohen, S. and Syme, S.L., (Eds.), *Social Support and Health*, Academic Press, New York, 83-108.
- Institute for Family Studies, Wheatley Institution, and Social Trends Institute. (2019). World Family Map 2019 Mapping Family Change and Child Well-Being Outcomes. Charlottesville, VA: Institute for Family Studies. <https://ifstudies.org/reports/world-family-map/2019/executive-summary>.
- Johnson, J.A. Honnold, J.A., Threlfall, P. (2011). Impact of social capital on employment and marriage among low income single mothers. *The Journal of Sociology & Social Welfare*, 38(4).
- Jones, K. (1996). Trust as an affective attitude. *Ethics*, 107(1): 4-25.
- Jovanovi, V. (2016). Trust and subjective well-being: The case of Serbia. In *Personality and Individual Differences*, 98, 284-288.
- KHÜ. (2019). *Türkiye'de Toplumsal Cinsiyet ve Kadın Algısı Araştırması*. Toplumsal Cinsiyet ve Kadın Çalışmaları Araştırma Merkezi, İstanbul: Kadir Has Üniversitesi.
- Keim, S. (2018). Are Lone Mothers Also Lonely Mothers? Social Networks of Unemployed Lone Mothers in Eastern Germany. (In): Bernardi, L., Mortelmans, D. (eds) *Lone Parenthood in the Life Course*. Life Course Research and Social Policies, 8.
- Khaile, F. T., Roman, N. V., October, K. R., Van Staden, M., Balogun, T. V. (2022). Perceptions of trust in the context of social cohesion in selected rural communities of South Africa. *Social Sciences*, 11(8), 359.
- Kim, S.H., Kim, S. (2021). Particularized trust, institutional trust, and generalized trust: an examination of causal pathways, *International Journal of Public Opinion Research*, 33(4): 840–855.
- Kitson, G.C. (1992). *Portrait of divorce: Adjustment to marital breakdown*. New York: Guilford Press.
- Klinenberg, E. (2012). *Going Solo: The Extraordinary Rise and Surprising Appeal of Living Alone*. New York: The Penguin Press.
- Korpi, T. (2001). Good Friends in Bad Times? Social Networks and Job Search among the Unemployed in Sweden. *Acta Sociologica*, 44(2), 157–170.
- Krumrei-Mancuso, E.J., Coit, C., Martin, S., Fogo, W. (2007). *Post-Divorce Adjustment and Social Relationships*. Pepperdine University, All Faculty Open Access Publications, 169.
- Kruse, J.A., Low, L.K, Seng J.S. (2013). Validation of alternative indicators of social support in perinatal outcomes research using quality of the partner

- relationship. *Journal of Advanced Nursing*, 69(7):1562-73.
- Kucur, F., Kelebek, Ö. (2021). Boşanmış kadınların boşanma aşaması, süreci ve sonrasında yaşadıkları zorluklar: Esenler SHM örneği. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 80, 231-266.
- Levine, J. (2013). *Ain't No Trust: How Bosses, Boyfriends, and Bureaucrats Fail Low-Income Mothers and Why It Matters*. Berkeley: University of California Press.
- Lewis, J. D., & Weigert, A. (1985). Trust as a Social Reality. *Social Forces*, 63(4), 967-985.
- Lipman EL, Offord DR, Boyle MH. (1997). Single mothers in Ontario: Sociodemographic, physical and mental health characteristics. *Canadian Medical Association Journal*, 1;156(5):639-45.
- Luthar, S.S., Ciciolla, L. (2015). Who mothers mommy? Factors that contribute to mothers' well-being. *Developmental Psychology*, 51, 1812-1823.
- Manhal-Baugus, M. (1998). The self-in-relation theory and women for sobriety: female-specific theory and mutual help group for chemically dependent women. *Journal of Addictions & Offender Counseling*, 18(2), 78-85.
- Meier, A., Musick, K., Flood, S., & Dunifon, R. (2016). Mothering experiences: how single parenthood and employment structure the emotional valence of parenting. *Demography*, 53(3), 649-674. doi:10.1007/s13524-016-0474-x
- Meral, B. F. (2014). Kişisel İyi Oluş İndeksi-Yetişkin Türkçe Formunun Psikometrik Özellikleri. *The Journal of Happiness & Well-Being*, 2:119-131.
- Meverson, E. M. (1994). Human Capital, Social Capital and Compensation: The Relative Contribution of Social Contacts to Managers' Incomes. *Acta Sociologica*, 37(4), 383-399.
- Mironova, A. (2015). Trust as a factor of subjective life satisfaction. *SSRN Electronic Journal*. 10.2139/ssrn.2674119.
- Mishra, P., Thamminaina, A., Mishra, N. (2021). Single mothers: strategies of family management and support systems in relation to health. *Journal of International Women's Studies*, 22(5), 393-406.
- Mueller, G.P. (2009). Trust and Life Satisfaction in Eastern and Western Europe. In: Møller, V., Huschka, D. (eds) *Quality of Life and the Millennium Challenge*. Social Indicators Research Series, 35. Springer, Dordrecht.
- Murry, V. M., Bynum, M. S., Brody, G. H., Willert, A., Stephens, D. (2001). African American single mothers and children in context: A review of studies on risk and resilience. *Clinical Child and Family Psychology Review*, 4, 133-155.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital and the organizational advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242.
- Nawaz, S. (2015). *Understanding The Lives and Labours of Lone-Mother Students*. Unpublished Dissertation. Liverpool: Liverpool John Moores University.
- Nieuwenhuis, R., & Maldonado, L. C. (2018). Single-parent families and in-work poverty. In Handbook on in-work poverty. *Edward Elgar Publishing*.
- OECD. (2016). Patterns of Employment and The Distribution of Working Hours for Single Parents. Social Policy Division. Directorate of Employment, Labour and Social Affairs.
- Pahl, R., & Spencer, L. (2010). Family, friends, and personal communities: Changing models- in- the- mind. *Journal of Family Theory & Review*, 2(3), 197-210.
- Paxton, P. (1999). Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. *American Journal of Sociology*, 105 (1): 88-127.
- Pieters, J. (2016). Single Parents Lead Big Rise in Netherlands Welfare Reliance. *NL Times*, <https://nltimes.nl/2016/01/26/single-parents-lead-big-rise-netherlands-welfare-reliance>.
- Pinillos-Franco, S., Kawachi, I. (2018). The relationship between social capital and self-rated health: A gendered analysis of 17 European countries. *Social Science and Medicine*, 219:30-35.
- Pollmann-Schult, Matthias (2017): Sons, daughters, and parents' division of paid work and housework. *Journal of Family Issues*. 38 (1), 100-123.
- PRI Policy Research Initiative. (2005). Social capital as a public policy tool (Project Report). Canada.
- Putnam R.D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6 (1), 65-78.
- Rotenberg, K. (2010). The conceptualization of interpersonal trust: A basis, domain, and target framework. *Interpersonal Trust During Childhood and Adolescence*. 8-27.
- Rothstein, B. (2000). Trust, social dilemmas and collective memories. *Journal of Theoretical Politics*, 12(4), 477-501.
- Rotter, J. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*, 35, 651-665.
- Rotter, J. B. (1971). Generalized expectancies for interpersonal trust. *American Psychologist*, 26(5), 443-452. <https://doi.org/10.1037/h0031464>

- Soygan, H., Gedik, E. (2019). Kocasız yaşam: Yozgat'ta boşanmış kadınların deneyimleri. *Turkish Studies*, 14(7), 3953- 3966. 10.29228/TurkishStudies.37043
- Switek, M. (2012). Internal migration and life satisfaction: Wellbeing effects of moving as a young adult, *IZA Discussion Papers*, 7016
- Taylor, Z. E., Conger, R. D. (2017). Promoting strengths and resilience in single-mother families. *Child Development*, 88(2), 350–358.
- Trujillo-Alemán, S., Tjulin, Å., Pérez, G., & Hagqvist, E. (2022). Social capital and self-perceived health in lone mothers: a multilevel cross-sectional study across Europe. *Journal of Family Issues*, 43(3), 612–640.
- TÜİK, (2020). Ulusal Eğitim İstatistikleri Veri Tabanı.
- Uğur, S. B. (2014). Günümüzde kadının boşanma deneyimleri: Akademisyen kadınlar üzerine bir araştırma. *Mediterranean Journal of Humanities*, 4(2), 293-326.
- Uyar, N., Yıldırım, İ. (2022). Kadınların boşanma sonrası yaşama uyum deneyimleri: nitel bir çalışma. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(2):405-434. DOI: 10.18037/ausbd.1136314.
- Ünal, V. (2013). Geleneksel geniş aileden çekirdek aileye geçiş sürecinde boşanma sorunu ve din. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(26), 588-601.
- Welch, M., Allan, R.R., Yonkoski, J., Conway, B., Lupton, P., Giancola, R. (2005). Determinants and consequences of social trust. *Sociological Inquiry*, 75: 453–47.
- Widmer, E. D. (2004). Couples and their networks. (In) M. Richards, J. Scott, and J. Treas (eds.), *Blackwell companion to the sociology of families* (pp. 356–373). London: Blackwell.
- Trends, C. (2013). Mapping family change and child well-being outcomes. *World Family Map*, 72.
- Yamagishi, T. (2011). *Trust: The evolutionary game of mind and society*. Springer Science & Business Media.
- Yüksel, İ., Çavlin, A., Ergöçmen, B. (2015). Türkiye'de Kadına Yönelik Aile İçi Şiddet Araştırması. Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, Ankara.

Extended Summary

Purpose

Social capital is the collection of values enabled by access to resources and opportunities through social relations and thus has a potential protective effect against poverty. Developing social capital at the individual level primarily depends on the feeling of security in close relationships as well as in society at large. This study focuses on single-mother families which make up the majority of single-parent families where poverty is common and examines the trust of women with single-mother status in social groups. The aim of this research is to get an idea about their social capital development potential. The study, whose sample consisted of 668 single mothers from different regions of Turkey and predominantly from low socioeconomic status, determines that the trust level of single mothers towards secondary social groups is higher than their trust level towards primary social groups (such as immediate family, relatives, friends). The findings show that single mothers have the highest trust in healthcare professionals, and the lowest in their ex-spouses, who are in many cases the fathers of their children; while the level of trust towards their immediate family is well below the trust in the family throughout the society. The results reveal that single mothers living in Turkey do not trust society in general, especially their close social circles, thus their potential to strengthen their social capital is low.

Methodology

This research is a descriptive study aiming to measure the general confidence level of the sample. The data collection tools have been determined accordingly. In different social science disciplines, studies are carried out to make sense of the relationship between the life satisfaction of individuals and communities along with different individual and environmental variables. In such studies, life satisfaction can be considered as a dependent or independent variable according to the main problem (Chang et al, 2003; Switek, 2012). Since there is a correlation between life satisfaction and trust (Mueller, 2009), the life satisfaction of single mothers has been used as a data-collecting tool.

Because the study focuses on the unique experiences of single mothers, a measurement tool prepared by the researcher has been used, instead of the trust scales that are frequently used to determine the trust levels of the different participants. The tool grades the confidence level between 0 (lowest) and 10 (highest) points.

Findings

The data from the research reveals that the average single mother in Turkey has two children, is 37 years old, lone mother and has an income below the minimum wage.

Most of the participants are women between the age of 31-49. 78.1% of them stated their marital status as "divorced", 15.1% as "my husband passed away", and 6.7% as "never married". 14.8% of the participants stated themselves to have 'no diploma', %39.7 primary school and 24.1% high

school graduates. %21.4 is higher than high school degrees.

These findings show that the research sample is mostly composed of women between the ages of 31-49, who have become single mothers because of divorce and have low education levels.

The average satisfaction of lone mothers with their living conditions is 4.16 out of 10. The average of the participants' self-confidence is 5.52 and their confidence in the future is 4.64. The average of the participants' trust in their immediate families is determined as 6.87. The average level of trust of single mothers to the father of their children is 2. The average of participants' trust in their friends is 5.3. The average of their trust in the security forces is 6.9, trust in social workers is 7.02, trust in healthcare professionals is 7.18, trust in their relatives is 4.47 and the average of their trust in their neighbors is 4.9.

Turkey is one of the societies where trust in the family is the highest. But although the difference between trust levels indicates that the trust of single mothers towards their families is significantly lower than the Turkish population average. The low life satisfaction of the participants is another finding of the study. Beginning with traumatic experiences such as divorce or the loss of a spouse, it is not surprising that the experience of single motherhood, which has risks such as hopelessness, loneliness, and a tendency to depression, reduces life satisfaction. The results of the study also show that trust in secondary social groups that can be associated with institutional trust does not increase life satisfaction for single mothers in Turkey.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Ekonomik Büyüme Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi: Kurucu OECD Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi *

Examination of Factors Affecting Economic Growth: A Panel Data Analysis for Founding OECD Countries

Ceren Yağcı^a & Aygül Anavatan^{b, **}

^a Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, 20160, Denizli/Türkiye.

ORCID: 0000-0003-1256-7728

^b Dr. Öğr. Üyesi, Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü, 20160, Denizli/Türkiye.

ORCID: 0000-0003-1256-7728

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 26 Kasım 2021

Düzeltilme tarihi: 13 Eylül 2022

Kabul tarihi: 30 Ekim 2022

Anahtar Kelimeler:

Ekonomik Büyüme

OECD

Panel Veri Analizi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Nov 26, 2021

Received in revised form: Sep 13, 2022

Accepted: Oct 30, 2022

Keywords:

Economic Growth

OECD

Panel Data Analysis

ÖZ

Ekonomik büyüme, ülkelerin ekonomilerinin en önemli makroekonomik politika hedefidir. Bu nedenle büyümenin kaynağının tespit edilmesi ve bu yönde politikalar uygulanması önemlidir. Bu çalışmada, kurucu OECD ülkeleri için 1990-2020 yıllarına ilişkin ekonomik büyümeyi etkileyen faktörlerin belirlenmesi amaçlanmıştır. Analizde, ekonomik büyüme üzerinde ihracat, ithalat, enflasyon, doğrudan yabancı yatırımlar, sabit sermaye birikimi, işgücüne katılım oranı ve okullaşma oranı değişkenlerinin etkisi araştırılmıştır. İhracat, ithalat, enflasyon, doğrudan yabancı yatırımlar ve sabit sermaye birikimi değişkenlerinin katsayıları istatistiksel olarak anlamlı; işgücüne katılım oranı ve okullaşma oranı değişkenlerinin katsayıları ise anlamsız bulunmuştur. Değişkenler arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla panel veri analiz teknikleri kullanılmıştır. Sonuç olarak, ihracat, ithalat, doğrudan yabancı yatırımlar ve sabit sermaye birikiminin ekonomik büyümeyi arttırdığı ve enflasyonun ise büyümeyi azalttığı bulgusu elde edilmiştir.

ABSTRACT

Economic growth is one of the important determinants of the economies of countries. It is important to determine the source of economic growth and to carry out studies in this direction. It is aimed to determine the factors affecting economic growth for the period covering 1990-2020 for the founding OECD countries in this study. In the analysis, the effects of exports, imports, inflation, foreign direct investments, fixed capital formation, labor force participation rate and school enrollment rate variables on economic growth were investigated. The coefficients of exports, imports, inflation, foreign direct investments, and fixed capital formation variables are statistically significant; the coefficients of the labor force participation rate and school enrollment rate variables were found to be insignificant. Panel data analysis techniques were used to determine the relationship between the variables. As a result, it has been found that exports, imports, foreign direct investments, and fixed capital formation increase economic growth and inflation decreases growth.

1. Giriş

Ülkelerin büyümede verim güçlerinin birbirlerinden farklı olması, ekonomik büyümenin altında yatan faktörlerin

belirlenmesini zorunlu hale getirmiştir. Ekonomik büyüme, kişi başına gayri safi yurtiçi hasıladaki artışları göstermektedir. Ekonomik büyüme kavramı; gelişmişliğin ve aynı zamanda toplumsal refahın önemli bir göstergesidir.

* Bu makale, 4. Uluslararası İzmir İktisat Kongresi (İzmir/Türkiye)'nde 12 Eylül 2021 tarihinde sunulan "Ekonomik Büyüme Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi: Kurucu OECD Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi" başlıklı çalışmanın genişletilmiş versiyonudur.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: aygulanavatan@hotmail.com

Atf/Cite as: Yağcı, C. & Anavatan, A. (2022). Ekonomik Büyüme Etkileyen Faktörlerin İncelenmesi: Kurucu OECD Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 263-273.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.]

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin amaçlarından biri, ekonomik büyüme sağlamaktır. Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri farklılaştıkça büyüme oranları da birbirinden farklı olmaktadır.

Ekonomik büyümeyi belirleyen birden çok faktör bulunmaktadır. Bu faktörler hem tek başına hem de karşılıklı etkileşim ile ekonomik büyümeyi sağlamaktadır. Ülkeler aynı ekonomi politikalarını uygulayabilirler bile ülkeler arası ekonomik büyüme oranları farklılık gösterebilmektedir. Ekonomik büyümeyi istikrarlı bir hale getirmek için büyümeyi etkileyen faktörlerin araştırılması önem taşımaktadır.

Ekonomik büyümeyi etkileyen faktörleri tespit etmek için çeşitli teoriler ortaya atılmış ve bunlar zaman içinde gelişim göstermiştir. 1450-1750 yılları arasında dış ticaret üzerine odaklanan ve ekonomik büyüme için ihracatın ithalattan fazla olması gerektiğini savunan merkantilist büyüme modeli etkili olmuştur. Bir önceki modele tepki olarak 1750-1776 yılları arasında ekonomiye devlet müdahalesi olmaması gerektiğini ileri süren fizyokratik ekonomik büyüme modeli ortaya çıkmıştır. Fizyokrat görüş aynı zamanda 18. yüzyılın ikinci yarısında İngiltere'de başlayan Sanayi devriminin de etkisi ile klasik büyüme teorisinin temellerini oluşturmuştur. Klasik sisteme yapılan gelir dağılımının eşit olmaması eleştirilerine karşılık 19. yüzyılın ikinci yarısında sosyalist düşünce sistemi doğmuştur. Sosyalizmin babası olarak adlandırılan Karl Marx emeğin hem üretimin hem de büyümenin temeli olduğunu ileri sürmüştür.

Ardından Solow (1956) tarafından neoklasik büyüme teorisi ortaya atılarak üretim, sermaye, emek ve teknolojiyi/bilgiyi kapsayacak şekilde modellenmiştir. Neoklasik büyüme teorisinde tam rekabet piyasasının geçerli olduğu, üretim fonksiyonunun sermayeye ve emeğe göre azalan getiri prensibine göre hareket ettiği ve teknolojik değişim ile nüfus artış oranının dışsal olduğu varsayılmaktadır. Ancak, Barro (1991) yaptığı ampirik çalışmada teknolojinin dışsal ve sabit olduğu varsayımının gerçekçi olmadığını göstermiştir. Ardından Romer (1986) uzun dönem ekonomik büyümenin belirleyicilerini araştırarak neoklasik büyüme teorisindeki teknolojinin dışsal olma varsayımını esneterek endojen bir büyüme teorisi ileri sürmüştür. Teknolojinin içsel kabul edilmesi ile içsel büyüme teorisinde, eksik rekabete sahip piyasaların ele alınması mümkün hale gelmiş ve sermayenin azalan getiri prensibine göre hareket ettiği varsayımı terk edilmiştir. Aynı zamanda beşeri sermaye önem kazanmıştır.

Bu çalışmanın amacı, ekonomik büyüme değişkenini etkileyen faktörlerin incelenmesidir. Ekonomik yapının gelişmesi-büyümesi için sermaye, emek, doğal kaynaklar, teknoloji, bilgi/beşeri sermaye temel unsurlar arasında yer almaktadır. Bu bağlamda 20 kurucu İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı (OECD) ülkesinin 1990-2020 dönemleri arasındaki verileri ile panel veri analizi yapılmaktadır. Çalışmada panel veri kullanılmasının sebebi kapsamlı ve açıklayıcı bir sonuca varmaktır. Çalışmada ele alınan

ülkeler; ABD, Almanya, Avusturya, Belçika, Birleşik Krallık, Danimarka, Fransa, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İsviçre, İtalya, İzlanda, Kanada, Lüksemburg, Norveç, Portekiz, Türkiye ve Yunanistan'dır. Ekonomik büyüme üzerindeki etkisi araştırılan değişkenler; ihracat (IH), ithalat (IT), enflasyon (ENF), doğrudan yabancı yatırım (DYY), sabit sermaye birikimi (SSB), işgücüne katılım oranı (İKO) ve okullaşma oranı (OO) olarak ele alınmaktadır. Bu çalışmanın literatüre katkısı, OECD ülkelerinde ekonomik büyümenin araştırılmasında enflasyon, ihracat, ithalat, doğrudan yabancı yatırımlar, sabit sermaye birikimi, işgücüne katılım oranı ve okullaşma oranının aynı modelde ele alınmasıdır.

Yapılan analizde ihracat, ithalat, enflasyon, doğrudan yabancı yatırımlar ve sabit sermaye birikimi değişkenlerinin katsayıları istatistiksel olarak anlamlı; işgücüne katılım oranı ve okullaşma oranı değişkenlerinin katsayısı ise anlamsız bulunmuştur. Sonuç olarak, ihracat, ithalat, doğrudan yabancı yatırımlar ve sabit sermaye birikiminin ekonomik büyümeyi arttırdığı ve enflasyonun ise büyümeyi azalttığı bulgusu elde edilmiştir. Çalışmanın kalanı şu şekilde organize edilmiştir. 2. bölümde literatürdeki çalışmalar incelenmekte, 3. bölümde kullanılan metodoloji açıklanmakta, 4. bölümde veri seti tanımlanarak analiz bulgularına yer verilmekte ve 5. bölümde sonuç bölümü ile çalışma tamamlanmaktadır.

2. Literatür

OECD ülkeleri için ekonomik büyümeyi dış ticaret, enflasyon ve doğrudan yabancı yatırımlar açısından inceleyen sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Çınar (2010), 1960-2008 yılları arasında 27 OECD ülkesinde kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasılanın durağan olup olmadığını sınımış ve ülkelerin panel serilerinin durağan olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Umutlu vd., (2010), 2000-2007 döneminde 29 OECD ülkesi için ekonomik büyümeyi etkileyen faktörleri araştırmış ve eğitimin ve mülkiyet hakkının ekonomik büyümeyi pozitif yönde, sağlık beşeri sermaye indeksinin ise negatif yönde etkilediğini tespit etmiştir. Gülmez & Yardımcıoğlu (2012), 21 OECD ülkesi için 1990-2010 döneminde araştırma & geliştirme harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmış ve aralarında çift yönlü uzun dönemli ilişki olduğu bulgusunu elde etmiştir. Roeger (2005), OECD'de petrol fiyatlarının büyüme ve enflasyon üzerindeki etkisini test edilmiş ve petrol fiyatlarındaki kalıcı artışın büyümeyi azaltacağını, enflasyonist açıdan ise çok az bir tepkiye yol açabileceğini göstermiştir. Dupont vd. (2011), OECD ülkelerinin üretkenlik göstergelerini tanımlayıcı istatistikler ile incelemiştir.

Kaldor (1976), dünya ekonomisinde enflasyon ve durgunluk arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Eggoh & Khan (2014), 1960-2009 dönemi için seçilen 102 ülkede enflasyon ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş ve enflasyon-büyüme ilişkisinin doğrusal olmadığını, bir ülkenin finansal gelişmişlik düzeyine, sermaye birikimine, ticari açıklığa ve

hükümet harcamalarına duyarlı olduğu sonucuna ulaşmıştır. Vinayagathan (2013), 1980-2009 yılları için 32 Asya ülkesinde enflasyon ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş ve aralarında doğrusal olmayan bir ilişki tespit etmiştir. Pain vd. (2006), OECD ülkelerinde enflasyon sürecinde gözlenen değişikliklerin ne ölçüde OECD dışı ekonomilerin küresel ekonomiye artan entegrasyonundan kaynaklandığını araştırmış ve enflasyon-büyüme arasında doğrusal olmayan ilişkiyi doğrulamıştır. Ihrig vd. (2010), 11 sanayi ülkesi için küreselleşme ve enflasyon arasındaki ilişkiyi test etmiş ve birçok ülkede gözlenen enflasyonun küreselleşmeye bağlı olduğuna dair bir kanıt bulamamıştır.

Alper (2019), Türkiye’de 1974-2017 dönemi için ekonomik büyümenin belirleyicilerini incelemiş ve finansal gelişmenin, finansal ve ticari açıklığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif, enflasyonun etkisinin ise negatif olduğunu tespit etmiştir. Literatürde, ekonomik büyüme ile çeşitli değişkenler arasında nedensellik ve eştümleme ilişkilerini araştıran çalışmalar da bulunmaktadır. İzgi & Yılmaz (2018), Türkiye’nin 1992-2016 yılları arasındaki ekonomik büyüme ile ihracat ve ithalat arasındaki nedensellik ilişkisini incelemiş ve ihracattan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik tespit etmiştir. Berber & Artan (2004), 1987:1-2003:2 dönemi için Türkiye’de ekonomik büyüme ile enflasyon arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmış ve enflasyondan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bibi vd. (2014), 1980-2011 periyodu için Pakistan’da ekonomik büyüme ile ticari açıklık, enflasyon, ithalat, ihracat, reel döviz kuru ve doğrudan yabancı yatırım arasındaki eştümleme ilişkisini araştırmış ve aralarında uzun dönemli ilişkinin var olduğu bulgusunu elde etmiştir. Yılmaz vd. (2011), Türkiye ekonomisinin 1980-2008 dönemi için doğrudan yabancı yatırımlardan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulmuş ve doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiler yarattığını ortaya koymuştur. Yapraklı (2011), 1990:1-2006:4 dönemi için Türkiye’de ticari ve finansal dışa açıklık ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ve eştümleme ilişkisini araştırmıştır. Uzun dönemde ekonomik büyümenin ticari açıklıktan pozitif, finansal açıklıktan negatif olarak etkilendiği, ticari ve finansal açıklık ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedenselliğin bulunduğu sonucuna ulaşmıştır.

Alper (2019), İzgi & Yılmaz (2018), Berber & Artan (2004), Yılmaz vd. (2011), Yapraklı (2011), Bibi vd. (2014) zaman serisi analiz yöntemleri ile ekonomik büyümeyi incelemiştir. Çınar (2010), Umutlu vd., (2010), Gülmez & Yardımcıoğlu (2012) ve Vinayagathan (2013) ekonomik büyümeyi incelemeye panel veri analiz yöntemlerini kullanmıştır. Roeger (2005) dinamik stokastik genel denge modeli, Eggho & Khan (2014), PSTR (panel yumuşak geçişli regresyon) ve dinamik GMM (genelleştirilmiş momentler metodu) ile analiz yapmıştır.

Literatürde ekonomik büyümeyi inceleyen çalışmalar farklı dönemler ve ülkeler için yapılmış olup farklı sonuçlara

ulaşmıştır. OECD ülkelerinde ekonomik büyümeyi panel veri analizi ile inceleyen çalışmalarda kısıtlı değişkenlerle çalışıldığı görülmektedir. Bu çalışmanın katkısı; OECD ülkelerine yönelik, ekonomik büyüme ile ilişkili olarak enflasyon, ihracat, ithalat, doğrudan yabancı yatırımlar, sabit sermaye birikimi, işgücüne katılım oranı ve okullaşma oranının aynı modelde ele alınmasıdır.

3. Metodoloji

3.1. Yatay Kesit Bağımlılığı ve Eğim Homojenliğini Test Etme

Panel veride birimlerin hata terimleri arasında korelasyon olması yatay kesit bağımlılığı olarak ifade edilmektedir. Panel veri kullanıldığında birim kökün varlığını kontrol etmeden önce yatay kesit bağımlılığının test edilmesi gerekmektedir. Panel veri setinde yatay kesit bağımlılığı mevcut ise ikinci nesil birim kök testleri kullanılmalıdır.

Yatay kesit bağımlılığını test etmek için aşağıdaki Breusch & Pagan (1980) test istatistiği kullanılabilir:

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (1)$$

LM testi, $N(N-1)/2$ serbestlik derecesinde ki-kare dağılımına sahiptir. $T \rightarrow \infty$ olduğunda kullanılır. Fakat $N \rightarrow \infty$ olduğu zaman kullanılmaz. Bu sorunu düzeltmek için Pesaran (2004) aşağıdaki test istatistiğini geliştirmiştir:

$$LM(adj) = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \hat{\rho}_{ij}^2 - 1) \quad (2)$$

Bu test istatistiği T için normal dağılıma sahiptir. $T > N$ olduğunda da uygundur. Pesaran (2004)’ın $T > N$ ve $N > T$ olduğu durumlarda kullanılmak üzere aşağıdaki testi önermektedir:

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (3)$$

Bu testte “yatay kesit bağımlılığı yoktur” sıfır hipotezine karşı “yatay kesit bağımlılığı vardır” alternatifi test edilmektedir.

Birim kök analizine geçmeden önce tespit edilmesi gereken bir diğer önemli husus, modeldeki eğim katsayılarının homojen bir yapıya sahip olup olmadığıdır. Pesaran, Ullah ve Yamagata (2008), yatay kesit birimleri arasındaki heterojenliği incelemek için eğim homojenliği testi Delta tilde ($\tilde{\Delta}$) ve düzeltilmiş Delta tilde ($\tilde{\Delta}$) testlerini geliştirmiştir. Bu testte β_i , $k \times 1$ boyutlu bilinmeyen eğim katsayıları vektöründeki tüm i değerleri için $\beta_i = \beta$ sıfır hipotezine karşılık $i \neq j$ için $\beta_i = \beta_j$ alternatifi test edilmektedir. Eğer sıfır hipotezi reddedilemezse, eğimlerin homojen olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

3.2. Panel Birim Kök Testi

Panel veride birim kökün varlığını araştırmak için yatay kesit bağımlılığı olduğu durumda ikinci nesil testlerden biri

olan Pesaran (2007) CADF test istatistiği kullanılabilir. CADF testi $T > N$ ve $N > T$ durumunda kullanılabilir:

$$\begin{aligned} \Delta y_{i,t} &= \alpha_i + \beta_i y_{i,t-1} + \delta_i t + \sum_{j=1}^{p_j} \phi_{ij} \Delta y_{i,t-j} + u_{i,t}, i = \\ &1, 2, \dots, N \text{ ve } t = 1, 2, \dots, T \\ u_{it} &= \lambda_i f_t + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (4)$$

Bu denklemde f_t gözlenemeyen kısımdır ve durağan olduğu varsayılmaktadır. $\varepsilon_{i,t}$ ise hatayı göstermektedir. Modeldeki yatay kesit bağımlılığı gözlenemeyen kısımdan kaynaklanmaktadır. Daha sonra CADF süreci aşağıda verilen EKK tahminine indirgenmektedir:

$$\begin{aligned} \Delta y_{i,t} &= \alpha_i + \beta_i y_{i,t-1} + \delta_i t + \sum_{j=1}^{p_j} c_{ij} \Delta y_{i,t-j} + h_i \bar{y}_{t-1} + \\ &\sum_{j=0}^{p_j} \eta_{ij} \Delta y_{i,t-j} + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (5)$$

Değişkenlerin durağan olup olmadığına karar vermek için CADF test istatistiği Pesaran (2007)'in CADF kritik değerleriyle karşılaştırılmaktadır. CADF kritik değeri, CADF test istatistiği değerinden büyükse birim kök olduğunu ileri süren sıfır hipotezi reddedilmektedir. Ayrıca, panel birim kökün varlığına karar vermek için Pesaran (2007) tarafından yatay kesitsel Im-Pesaran-Shin (CIPS) istatistiği aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır:

$$CIPS = \frac{\sum_{i=1}^N CADF_i}{N} \quad (6)$$

CIPS istatistiği, her yatay kesit birimi için bulunan CADF değerlerinin aritmetik ortalamasıdır. CADF testi her bir yatay kesit için sonuçlar sunarken, CIPS test istatistiği panel için birim kök testine izin vermektedir.

3.3. Birim Etki ve Zaman Etkisi Arasında Tercih Yapmak İçin F Testi

Moulton & Randolph (1989) tarafından önerilen F testi klasik modelin geçerliliğini sınamak amacıyla kullanılan bir testtir. Kısıtlı model klasik model olmak üzere, kısıtsız model sabit parametrenin birimlere göre değiştiği, zamana göre değiştiği ve hem birimlere hem de zamana göre değiştiği ya da sabit parametrenin yanı sıra eğim parametrelerinin de (birimlere, zamana ya da her ikisine göre de) heterojen olduğu modeller olabilir.

Kısıtlı model aşağıdaki gibi gösterilebilir (Tatoğlu, 2020):

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{1it} + \beta_k X_{kit} + u_{it}, \quad i = 1, 2, \dots, N \text{ ve } t = 1, 2, \dots, T \quad (7)$$

Sadece birim etkinin olduğu kısıtsız model aşağıdaki şekildedir (Tatoğlu, 2020):

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{1it} + \dots + \beta_k X_{kit} + \mu_1 M_{1i} + \dots + \mu_{N-1} M_{N-1,i} + u_{it} \quad (8)$$

Sadece zaman etkisinin olduğu kısıtsız model ise şu şekilde gösterilebilir (Tatoğlu, 2020):

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{1it} + \dots + \beta_k X_{kit} + \lambda_1 D_{1t} + \dots + \lambda_{T-1} D_{T-1,t} + u_{it} \quad (9)$$

Birim etkiler için $H_0: \mu_1 = \mu_2 = \dots = \mu_{(N-1)} = 0$ hipotezi ve

zaman etkisi için $H_0: \lambda_1 = \lambda_2 = \dots = \lambda_{(T-1)} = 0$ hipotezi aşağıdaki test istatistiği kullanılarak sınanır:

$$F = \frac{(RRSS - URSS)/(N-1)}{URSS/(N(T-1)-K)} \quad (10)$$

Burada RRSS, kısıtlı modelin kalıntı kareler toplamını; URSS, kısıtsız modelin kalıntı kareler toplamını; N, yatay kesit sayısını; T, zaman periyodunu ve K, kısıtsız modeldeki parametre sayısını göstermektedir. Test sonuçlarına göre birim ya da zaman etkisinden hangisinin geçerli olduğuna böylece klasik modelin uygun olup olmadığına karar verilebilir.

3.4. Hausman Testi

Hausman (1978) testi, birim etki, zaman etkisi ya da hem birim hem zaman etkisi geçerli olduğunda hangi tahmincinin kullanılacağına karar verildiği bir testtir. F testi ile klasik modelin uygun olmadığına karar verildikten sonra Hausman testiyle de sabit ve rassal etkiler tahmincileri arasında tercih yapılabilir.

Birim etkilerin bağımsız değişkenlerle korelasyonlu olup olmamasına göre sabit ve rassal etkiler modelleri arasında tercih yapılmaktadır. Eğer bağımsız değişkenler ile birim etkiler korelasyonlu değilse rassal etkiler modeli geçerlidir. Fakat birim etki ile bağımsız değişkenler korelasyonlu ise rassal etkiler modelinin tutarsız, sabit etkiler modelinin geçerli olduğuna karar verilir.

Bu testte parametreler arasındaki farkın anlamlı olmaması rassal etkiler tahmincisinin etkin olduğunu göstermektedir. Bu durumda rassal etkiler modeli tercih edilmektedir. Fakat parametreler arasındaki fark anlamlı yani sistematik ise, rassal etkiler tahmincisi tutarlı değildir ancak sabit etkiler tahmincisi tutarlıdır bu nedenle sabit etkiler modeli tercih edilir.

Test istatistiği ise aşağıdaki gibi hesaplanabilir (Tatoğlu, 2020);

$$H = (\hat{\beta}_{SE} - \hat{\beta}_{RE})' [Avar(\hat{\beta}_{SE}) - Avar(\hat{\beta}_{RE})]^{-1} (\hat{\beta}_{SE} - \hat{\beta}_{RE}) \quad (11)$$

Verilen eşitlikte RE; rassal etkiler, SE; sabit etkiler modelinin tahmincileridir. Ayrıca $Avar(\hat{\beta}_{SE})$ ve $Avar(\hat{\beta}_{RE})$ sırasıyla sabit etkiler ve rassal etkiler modellerine ait asimptotik varyans kovaryans matrislerini ifade etmektedir.

Asimptotik varyans kovaryans matris farkları aşağıdaki gibi gösterilir (Tatoğlu, 2020);

$$Avar(\hat{\beta}_{SE}) = \sigma_u^2 [E(\ddot{x}'_i \ddot{x}_i)]^{-1} / N \quad (12)$$

$$Avar(\hat{\beta}_{RE}) = \sigma_u^2 [E(\ddot{x}'_i \ddot{x}_i)]^{-1} / N \quad (13)$$

Burada $\ddot{x} = X_{it} - \bar{X}_i$ ve $\ddot{x} = X_{it} - \theta \bar{X}_i$ ile ifade edilir.

3.5. Sabit Etkiler Model Tahmini

Gözlenemeyen etkilerin açıklayıcı değişkenler ile korelasyonlu olduğu durumda uygulanan yöntemleri kullanarak sabit etkiler modeli tahmin edilmektedir. Bunun için kullanılan yöntemlerden biri grup içi tahmin

yöntemidir.

Birim etkiler için grup içi tahmin yöntemi uygulamak için aşağıdaki model tahmin edilmektedir (Tatoğlu, 2020):

$$Y_{it} = \beta_0 + X_{it}\beta + \mu_i + u_{it}, \quad (14)$$

$$i = 1, 2, \dots, N \text{ ve } t = 1, 2, \dots, T$$

Ardından değişkenlerin zaman boyutuna göre ortalamaları alınmaktadır:

$$\bar{Y}_i = \beta_0 + \bar{X}_i\beta + \mu_i + \bar{u}_i \quad (15)$$

ve Denklem (15), Denklem (14)'ten çıkarılarak aşağıdaki gibi fark alınmaktadır:

$$(Y_{it} - \bar{Y}_i) = (X_{it} - \bar{X}_i)\beta + (u_{it} - \bar{u}_i) \quad (16)$$

Denklem (16), havuzlanmış en küçük kareler yöntemi ile tahmin edildiğinde, birim etkiler için grup içi tahmin yöntemi uygulanmış olmaktadır.

Zaman etkileri için grup içi tahmin yöntemini uygulamak için ise ilk olarak aşağıdaki model tahmin edilmektedir (Tatoğlu, 2020):

$$Y_{it} = \beta_0 + X_{it}\beta + \lambda_t + u_{it}, \quad (17)$$

$$i = 1, 2, \dots, N \text{ ve } t = 1, 2, \dots, T$$

Daha sonra zaman ortalamalarından farkları alınarak dönüştürülmüş model aşağıdaki gibi tahmin edilmektedir:

$$(Y_{it} - \bar{Y}_t) = (\hat{\beta}_{SE} - \hat{\beta}_{RE})' \quad (18)$$

Denklem (18), havuzlanmış en küçük kareler yöntemi ile tahmin edildiğinde, zaman etkileri için grup içi tahmin yöntemi uygulanmış olmaktadır.

2.6. Rassal Etkiler Model Tahmini

Gözlenemeyen birim etkilerine, hata terimi gibi rassal bir değişken gibi davranılıyorsa rassal etkiler modeli söz konusu olmaktadır. Bu modelde gözlenemeyen etkilerin açıklayıcı değişkenlerle korelasyonlu olmadığı yani $cov(\mu_i, X_{it}) = 0$ olduğu varsayılmaktadır. Rassal etkiler modeli tahmininde en çok kullanılan yöntemlerden biri geliştirilmiş en küçük kareler (GEKK) yöntemidir. Bu nedenle GEKK tahmincisi "rassal etkiler tahmincisi" olarak da bilinmektedir. Rassal etkiler modelinde birim etki hata terimi içinde ve kalıntının varyans kovaryans matrisinde yer almaktadır. Ancak varyans kovaryans matrisi çoğu zaman bilinmemekte ancak tahmin edilebilmektedir. Bu durumda uygun prosedür esnek GEKK olmakta ve model parametreleri aşağıdaki gibi tahmin edilmektedir:

$$\hat{\beta}_{RE} = \left(\sum_{i=1}^N X_i' \hat{\Omega}^{-1} X_i \right)^{-1} \left(\sum_{i=1}^N X_i' \hat{\Omega}^{-1} Y_i \right) \quad (19)$$

Burada $\hat{\Omega}$, varyans kovaryans matrisinin tahminini göstermektedir.

4. Veri Seti ve Ampirik Sonuçlar

Bu çalışmada, dış ticaretin, enflasyonun ve doğrudan yabancı yatırımların kurucu OECD ülkelerinin ekonomik büyümesi üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Bu amaçla, 1990-2020 yılları arasında 20 kurucu OECD ülkesi için panel veri analizi yapılmıştır. Çalışmada ele alınan ülkeler; ABD, Almanya, Avusturya, Belçika, Birleşik Krallık, Danimarka, Fransa, Hollanda, İrlanda, İspanya, İsveç, İsviçre, İtalya, İzlanda, Kanada, Lüksemburg, Norveç, Portekiz, Türkiye ve Yunanistan'dır.

Ekonomik büyüme için ABD doları cinsinden sabit 2015 yılı fiyatlarına dayanan gayri safi yurtiçi hasılanın (GSYİH) yıllık yüzde büyüme oranı değişkeni kullanılmaktadır. Büyümeyi etkileyen faktörler için fiziki sermayeyi temsilen sabit sermaye birikimi, emeği/işgücünü temsilen işgücüne katılım oranı ve beşerî sermayeyi temsilen okullaşma oranı kontrol değişkenleri olarak modele dahil edilmiştir. Analizde kullanılan değişkenlere ait açıklama Tablo 1'de sunulmaktadır. Analizde kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler ise Tablo 2'de raporlanmaktadır.

Tablo 1. Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Değişkenler	Açıklama	Kaynak
Y	GSYİH büyümesi (%)	
IH	İhracat hacmi endeksi (2000 = 100)	
IT	İthalat hacmi endeksi (2000 = 100)	
ENF	Enflasyon, tüketici fiyatları (%)	
DYY	Doğrudan yabancı yatırım (GSYİH'deki payı, %)	Dünya Bankası
SSB	Gayri safi sabit sermaye oluşumu (GSYİH'deki payı, %)	
İKO	İşgücüne katılım oranı, (15-64 yaş arası toplam nüfustaki payı, %)	
OO	Okullaşma oranı, üniversite (% brüt)	

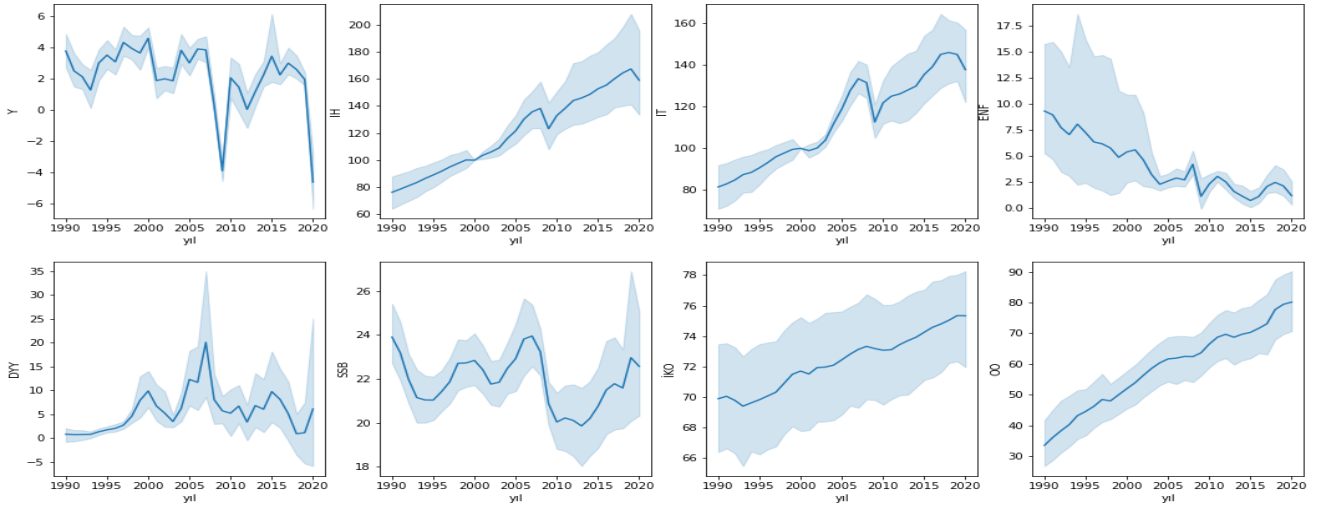
Tablo 2'deki tanımlayıcı istatistikler incelendiğinde; standart sapma değerlerine bakıldığında IH (ihracat) ve IT (ithalat) değişkenlerinde oynaklığın daha yüksek olduğu görülmektedir. Jarque-Bera test istatistikleri 2 serbestlik dereceli ki-kare kritik değeri olan 5.99 ile karşılaştırılarak karar verilirse bütün serilerde temel hipotezin reddedildiği yani normal dağılımlı olmadıkları söylenebilir.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler

	Ortalama	Standart Sapma	Maksimum	Minimum	Çarpıklık	Basıklık	Jarque-Bera	Olasılık
Y	2.1858	2.2095	25.1762	-10.8229	-0.0292	9.7178	1165.9200	0.0000
IH	120.3871	108.1010	462.9790	12.3966	2.9277	17.8247	6563.1620	0.0000
IT	113.5617	107.6010	295.1120	36.0901	1.5683	9.2308	1257.0780	0.0000
ENF	4.0300	2.1127	105.2150	-4.4781	6.5792	49.2528	59738.6400	0.0000
DYY	5.5494	2.5558	173.2530	-36.0986	5.5095	54.7711	72376.2700	0.0000
SSB	21.8925	21.7711	53.5915	10.5780	1.1872	12.4663	2460.5840	0.0000
İKO	72.3155	73.6000	89.0900	48.4900	-0.5786	3.0881	34.7989	0.0000
OO	58.6289	59.7687	148.5310	4.0249	0.1474	3.9985	28.0000	0.0000

Değişkenlere ait grafikler Şekil 1’de gösterilmektedir. Şekil 1 incelendiğinde, 2008 yılında Küresel Ekonomik Kriz olması nedeniyle ekonomik büyüme, ihracat, ithalat ve sabit

sermaye birikiminde büyük ölçüde bir düşüş yaşandığı görülmektedir. Enflasyonun yıllar itibariyle azalan bir trend izlediği, işgücüne katılım oranı ve okullaşma oranının ise zamanla arttığı söylenebilir.

Şekil 1. Değişkenlerin Grafığı

Analizde ilk olarak; ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığın olup olmadığı LM testi, Pesaran vd. (2008) tarafından düzeltilen LM_{adj} testi ve CD testleri ile incelenmiştir. Serilerde birim kökün varlığını test etmek için yatay kesit bağımlılığını dikkate alan CADF testi kullanılmıştır. Daha sonra birim ve zaman etkilerinin varlığını sınamak için F ve LR testi uygulanmış, ardından Hausman testi ile tahminciler arasında tercih yapılarak model tahmin edilmiştir.

Birim kökün varlığını test etmeden önce değişkenlerde yatay kesit bağımlılığının ve eğim katsayılarında heterojenliğin var olup olmadığının tespit edilmesi gerekmektedir. Bu amaçla yatay kesit bağımlılığını incelemek için tüm serilere CD testi, homojenliğin test edilmesi için model tahmin sonuçlarına $\tilde{\Delta}$ testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 3’te verilmiştir.

Tablo 3. Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenlik Test Sonuçları

	t-test istatistiği	Olasılık
Y	46.741	0.0000
IH	46.476	0.0000
IT	40.760	0.0000
ENF	43.813	0.0000
DYY	23.736	0.0000
SSB	12.116	0.0000
İKO	28.213	0.0000
OO	54.197	0.0000
$\tilde{\Delta}$	6.244	0.0000
Düzeltilmiş $\tilde{\Delta}$	7.412	0.0000

Tablo 3’te yatay kesit bağımlılığı yoktur şeklindeki sıfır hipotezine karşılık, yatay kesit bağımlılığı vardır alternatif hipotezi test edilmektedir. Olasılık değerleri, %10 anlamlılık

düzeyinden küçük olduğu için sıfır hipotezi reddedilmekte ve tüm seriler için yatay kesit bağımlılığı olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. $\bar{\Delta}$ ve düzeltilmiş $\bar{\Delta}$ test sonuçlarına göre eğim katsayılarının homojen olduğunu ileri süren sıfır hipotezi reddedilmektedir. Bu nedenle ikinci nesil birim kök testleri uygulanmaktadır. Uygulanacak ikinci nesil birim kök tahminleri değişkenlerin durağan olup olmadığını test etmek için kullanılmaktadır. Değişkenlere CADF testi uygulanmış ve test sonuçları Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4. CADF Birim Kök Test Sonuçları

Düzye	CADF	
	Sabit	Sabit+Trend
Y	-3.009***	-3.052***
IH	-2.086*	-2.177
IT	-2.091*	-2.743**
ENF	-3.146***	-3.160***
DYY	-2.384***	-2.667**
SSB	-1.922	-2.609*
İKO	-2.615***	-2.891***
OO	-2.387***	-2.937***
<i>Birinci Fark</i>		
Δ IH	-3.957***	-4.062***
Δ SSB	-3.780***	-3.851***

Not: *, ** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 önem düzeylerinde sıfır hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Sabitli modeller için; %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde kritik değerler sırasıyla -2.36, -2.20 ve -2.11'dir. Sabit ve trendli modeller için; %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde kritik değerler sırasıyla -2.85, -2.71 ve -2.63'tür.

CADF testinde; serinin birim köke sahip olduğu (durağan olmadığı) sıfır hipotezine karşılık, birim köke sahip olmadığı (durağan olduğu) alternatif hipotez test edilmektedir. CADF test istatistikleri incelendiğinde, düzeyde sabitli model için sabit sermaye birikimi değişkeninin durağan olmadığı, düzeyde sabitli ve trendli model için ihracat değişkeninin durağan olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Birinci farkları alındığında ise tüm değişkenlerin durağan hale geldiği, birim kök içermediği görülmektedir.

Ekonometride kullanılan tahmin yöntemine karar vermek için, hangi varsayımların kullanılıp hangi tahmincinin seçileceği konusunda testler yapılmalıdır. Birim ve zaman etkilerinin varlığını sınamak için F ve Olabilirlik Oranı (LR) testi sonuçları Tablo 5'te verilmektedir.

Tablo 5. Birim Etkinin ve Zaman Etkisinin Varlığını Sınamak İçin F ve LR Testi Sonuçları

	F	LR
Birim Etki	6.32 [0.0000]	50.35 [0.0000]
Zaman Etkisi	13.71 [0.0000]	205.12 [0.0000]

Not: Köşeli parantez içinde olasılık değerleri verilmektedir.

F ve LR testi sonucuna göre hem birim hem de zaman etkilerinin var olduğu yani klasik modelin uygun olmadığı görülmektedir. Sonuç olarak hem birim hem de zaman etkisi içeren model tahmin edilmelidir. Ardından uygun tahminciye karar vermek için Hausman testi uygulanmaktadır. Hausman testi, sabit ve rassal etkiler tahmincileri arasında tercih yapabilmek için kullanılmaktadır.

Tablo 6. Hausman Testi Sonuçları

Test İstatistiği	Prob
12.56	0.0837

Tablo 6'da yer alan Hausman testi sonuçları incelendiğinde; sıfır hipotezinin %10 önem düzeyinde reddedildiği, birim ve zaman etkilerinin bağımsız değişkenler ile korelasyonlu olduğu yani sabit etkilerin olduğu sonucuna varılmıştır. Bu nedenle iki yönlü sabit etkiler modelinin geçerli olduğuna karar verilmiştir.

Tablo 7. İki Yönlü Sabit Etkiler Modeli Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar
	0.0250** (0.0122) [0.0410]
Δ IH	0.0171*** (0.0048) [0.0000]
IT	-0.0224 (0.0140) [0.1090]
ENF	0.0231*** (0.0070) [0.0010]
DYY	0.2649*** (0.0466) [0.0000]
Δ SSB	-0.0353 (0.0411) [0.3920]
İKO	-0.0043 (0.0081) [0.5970]
OO	

Not: Yuvarlak parantez içinde standart hata, köşeli parantez içinde olasılık değerleri verilmektedir. ** ve *** sırasıyla %5 ve %1 önem düzeylerinde sıfır hipotezinin reddedildiğini göstermektedir.

Tablo 7'deki sonuçlar incelendiğinde; ihracat, ithalat, doğrudan yabancı yatırımlar ve sabit sermaye birikimi değişkenlerinin ekonomik büyüme üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğu görülmektedir. İşgücüne katılım ve okullaşma yılı değişkenlerinin katsayısı istatistiksel olarak anlamlı değildir. Enflasyon değişkeninin katsayısı ise %11 önem düzeyinde anlamlı olarak

değerlendirilebilir. İhracat, ithalat, doğrudan yabancı yatırımlar ve sabit sermaye birikiminin artması ekonomik büyümeyi arttırırken enflasyonun artması büyümeyi azaltıcı yönde etki yaratmaktadır. Elde edilen bulgulara ait politika önerileri sonuç bölümünde tartışılmaktadır.

4. Sonuç

Ekonomik büyüme kavramı; gelişmişliğin ve aynı zamanda toplumsal refahın önemli bir göstergesidir. Ekonomik büyümeyi istikrarlı bir hale getirmek için büyümeyi etkileyen faktörlerin tespit edilmesi önem taşımaktadır. Bu çalışmada, 1990-2020 dönemleri arasında kurucu OECD ülkelerinde ekonomik büyümeyi etkileyen faktörler panel veri analiz yöntemi ile araştırılmıştır. Analizde, ekonomik büyüme üzerinde ihracat, ithalat, enflasyon, doğrudan yabancı yatırımlar, sabit sermaye birikimi, işgücüne katılım oranı ve okullaşma oranı değişkenlerinin etkisi incelenmiştir.

Analizin ilk aşamasında yatay kesit bağımlılığı ve eğitim katsayılarının homojenliği sınanmıştır. Değişkenlerde yatay kesit bağımlılığı olduğu ve eğitim katsayılarının heterojen olduğu tespit edilmiştir. İkinci aşamada serilerin durağan olup olmadığını incelemek amacıyla CADF birim kök testi uygulanmıştır ve birim kök içeren değişkenler durağan hale getirilmiştir. Üçüncü aşamada klasik modelin geçerliliğini sınamak amacıyla F testi yapılmıştır ve klasik modelin geçerli olmadığı hem birim hem de zaman etkisinin geçerli olduğu gözlemlenmiştir. Dördüncü aşamada tahminciler arasında karar vermek amacıyla Hausman testi uygulanmıştır ve iki yönlü sabit etkiler tahmincisinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Son aşamada ise, sabit etkiler model tahmini yapılmıştır.

İhracat, ithalat, enflasyon, doğrudan yabancı yatırımlar ve sabit sermaye birikimi değişkenlerinin ekonomik büyüme üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İşgücüne katılım ve okullaşma yılı değişkenlerinin ekonomik büyümeyi açıklamada istatistiksel olarak anlamlı olmadığı tespit edilmiştir.

Analiz sonucuna göre hem ihracat hem de ithalatın ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiye sahip olması, ekonomide iki yönlü ticaretin önemini göstermektedir. Tremblay (1990), üretilen ürünlerde gelişmiş iki yönlü ticaretin ekonomik büyümede tek seferlik bir sıçrama sağlayan kanal gibi görüldüğünü belirtmektedir. Dolayısıyla, ekonomik büyümeyi sağlamak için her bir endüstride iki yönlü ticaret teşvik edilmelidir.

Enflasyonun ise ekonomik büyüme üzerinde negatif etkiye sahip olduğu bulgusu elde edilmiştir. Bu sonuç literatürde farklı veri setleri üzerinde yapılan çeşitli çalışmalar tarafından desteklenmektedir [Barro (1995), Andrés & Hernando (1999), Bibi vd. (2014) ve Alper (2019)]. Barro (1995) enflasyonun büyüme üzerindeki küçük tahmin edilen etkilerinin yanıtıcı olduğunu ve uzun dönemde, büyüme oranlarındaki bu değişikliklerin yaşam standartları üzerinde çarpıcı etkileri bulunduğunu belirtmiştir. Dolayısıyla, artan

enflasyonun ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkisini hafifletmek için fiyat istikrarı para politikasının uzun vadeli birincil hedefi olmalıdır.

Ekonomik büyüme üzerinde etkili bulunan diğer bir faktör doğrudan yabancı yatırımlardır. Doğrudan yabancı yatırımlar, ev sahibi ülkeye sermaye, yeni teknoloji ve istihdam artışı sağlanmaktadır. Analiz sonucuna göre doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu sonuç literatürdeki çalışmalarla tutarlıdır [Yılmaz vd. (2011), Alam vd. (2013) ve Bibi vd. (2014)]. Ancak Güvercin (2007) ve Forte & Moura (2013) doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerinde anlamlı ve pozitif etkiye sahip olabildiğinin, ev sahibi ülkenin yerel koşullarına bağlı olduğunu tespit etmiştir. Bu nedenle, istenilen miktarda doğrudan yabancı yatırım çekebilmek için politikalar geliştirilmelidir.

Sabit sermaye birikiminin de ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Literatürde buna benzer bulgular elde eden çalışmalar bulunmaktadır [Apergis & Payne (2010a), Apergis & Payne (2010b) ve Bassanini & Scarpetta (2003)]. Bilindiği gibi, sermaye birikimi, üretim sürecince kullanılan fiziki varlıkları temsil etmektedir. Ülkelerin mal ve hizmet üretme kapasitesini arttırmak için sabit sermaye birikimini artırması gerekmektedir.

Sonuç olarak, ekonomik büyümenin sağlanması için iki yönlü ticaret teşvik edilmeli, fiyat istikrarı korunmalı, doğrudan yabancı yatırımları çekebilmek amacıyla politikalar geliştirilmeli ve sabit sermaye birikimi artırılmalıdır.

Kaynakça

- Alam, A., Arshad, M. U., & Rajput, W. (2013). Relationship of Labor Productivity, Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from OECD Countries. *Journal of Business and Management Sciences*, 1(6), 133–138. <https://doi.org/10.12691/jbms-1-6-3>
- Alper, F. Ö. (2019). Ekonomik Büyümenin Belirleyicileri: Yapısal Kırımlar Altında Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 3(1), 202–227. <https://doi.org/10.25295/fsecon.2019.01.008>
- Andrés, J., & Hernando, I. (1999). Does inflation harm economic growth? Evidence from the OECD. *In The costs and benefits of price stability* (pp. 315-348). University of Chicago Press. <http://ideas.repec.org/h/nbr/nberch/7777.html>
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2010a). Coal consumption and economic growth: Evidence from a panel of OECD countries. *Energy Policy*, 38, 1353–1359. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2009.11.016>
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2010b). Renewable energy consumption and economic growth: Evidence from a

- panel of OECD countries. *Energy Policy*, 38, 656–660. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2009.09.002>
- Barro, R. J. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 106, (2).
- Barro, R. J. (1995). Inflation and Economic Growth. In National Bureau of Economic Research; *NBER Working Paper Series* 5326.
- Bassanini, A., & Scarpetta, S. (2003). The Driving Forces of Economic Growth: Panel Data Evidence for the OECD Countries; *OECD Economic Studies* 2001/2. https://doi.org/https://doi.org/10.1787/eco_studies-v2001-art10-en
- Berber, M., & Artan, S. (2004). *Enflasyon ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği* (2004/21; Discussion Paper).
- Bibi, S., Ahmad, S. T., & Rashid, H. (2014). Impact of Trade Openness, FDI, Exchange Rate and Inflation on Economic Growth: A Case Study of Pakistan. *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, 1(1), 236. <https://doi.org/10.5296/ijaf.v4i2.6482>
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239–253.
- Çınar, S. (2010). OECD Ülkelerinde GSYİH Durağan mı? Panel Veri Analizi. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 2(29), 591–601.
- Dupont, J., Guellec, D., & Oliveira Martins, J. (2011). OECD Productivity Growth in the 2000s: A Descriptive Analysis of the Impact of Sectoral Effects and Innovation. *OECD Journal: Economic Studies*, (1), 1–29. https://doi.org/10.1787/eco_studies-2011-5kgf3281fmc
- Eggoh, J. C., & Khan, M. (2014). On the nonlinear relationship between inflation and economic growth. *Research in Economics*, 68, 133–143. <https://doi.org/10.1016/j.rie.2014.01.001>
- Forte, R., & Moura, R. (2013). The effects of foreign direct investment on the host country's economic growth: Theory and empirical evidence. *Singapore Economic Review*, 58(3), 1350017-1–28. <https://doi.org/10.1142/S0217590813500173>
- Gülmez, A., & Yardımcıoğlu, F. (2012). OECD Ülkelerinde Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Eş bütünleşme ve Panel Nedensellik Analizi (1990-2010). *Maliye Dergisi*, 163(1), 335–353.
- Güvercin, D. (2007). *Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ekonomik büyüme ilişkisi*. Doktora tezi. İstanbul: İstanbul Teknik Üniversitesi.
- Hausman, J. A. (1978). Specification Tests in Econometrics. *Econometrica*, 46(6), 1251–1271.
- Ihrig, J., Kamin, S. B., Lindner, D., & Marquez, J. (2010). Some Simple Tests of the Globalization and Inflation Hypothesis. *International Finance*, 13(3), 343–375. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2362.2010.01268.x>
- İzgi, B. B., & Yılmaz, H. (2018). Türkiye’de Ekonomik Büyüme, İhracat ve İthalat: Nedensellik İlişkisi (1992-2016). *İktisadi Yenilik Dergisi*, 5(2), 54–74.
- Kaldor, N. (1976). Inflation and Recession in the World Economy. *The Economic Journal*, 86(344), 703–714. <https://doi.org/10.2307/2231447>
- Moulton, B. R., & Randolph, W. C. (1989). Alternative Tests of the Error Components Model. *Econometrica*, 57(3), 685–693. <https://doi.org/10.2307/1911059>
- Pain, N., Koske, I., & Sollie, M. (2006). *Globalisation and Inflation in the OECD Economies*. OECD Economics Department (524). <https://doi.org/10.1017/CBO9780511760594.007>
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels (CWPE 0435).
- Pesaran, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22, 265–312. <https://doi.org/10.1002/jae.951>
- Pesaran, M. H., Ullah, A., & Yamagata, T. (2008). A bias-adjusted LM test of error cross-section independence. *Econometrics Journal*, 11, 105–127. <https://doi.org/10.1111/j.1368-423X.2007.00227.x>
- Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*, 142, 50–93. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2007.05.010>
- Roeger, W. (2005). International oil price changes: Impact of oil prices on growth and inflation in the EU/OECD. *International Economics and Economic Policy*, 2(1), 15–32. <https://doi.org/10.1007/s10368-005-0027-z>
- Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002–1037.
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65–94. <http://www.jstor.org/stable/1884513>
- Tatoğlu, F. Y. (2020). *Panel Veri Ekonometrisi- Stata Uygulamalı* (5. Baskı). Beta Yayıncılık.
- Tremblay, R. (1990). The “Export-Import” Effect and Economic Growth. *North American Review of Economics and Finance*, 1(2), 241–252. [https://doi.org/10.1016/1042-752X\(90\)90018-B](https://doi.org/10.1016/1042-752X(90)90018-B)

- Umutlu, G., Yılmaz, F. A., & Günel, S. (2010). Ekonomik Büyüme Farklılıklarının İncelenmesi: OECD Ülkeleri için Bir Uygulama. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 11(22), 351–372.
- Vinayagathan, T. (2013). Inflation and economic growth: A dynamic panel threshold analysis for Asian economies. *Journal of Asian Economics*, 26, 31–41. <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2013.04.001>
- World Bank. (n.d). Data set. (Retrieved: October 27, 2020), <https://data.worldbank.org/>
- Yapraklı, S. (2007). Ticari ve Finansal Dışa Açıklık ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. *Istanbul University Econometrics and Statistics E-Journal*, 5, 67–89.
- Yılmaz, Ö., Kaya, V., & Akıncı, M. (2011). Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ekonomik Büyümeye Etkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(3–4), 13–30. <https://doi.org/10.16951/iibd.54554>

Extended Summary

Purpose

In this study, it is aimed to determine the factors affecting economic growth for the years 1990-2020 for the founding Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) countries. The study includes the 20 founding OECD countries covering USA, Germany, Austria, Belgium, UK, Denmark, France, Netherlands, Ireland, Spain, Sweden, Switzerland, Italy, Iceland, Canada, Luxembourg, Norway, Portugal, Turkey, and Greece.

Literature Review

Various theories have been put forward to identify the factors affecting economic growth and they have developed over time. Solow (1956) put forward the neoclassical growth theory by modeling production to include capital, labor, and technology/knowledge. In neoclassical growth theory, it is assumed that a perfectly competitive market is valid, that the production function acts on the principle of diminishing returns to capital and labor, and that technological change and population growth rate are exogenous. However, Barro (1991) showed in his empirical study that the assumption of technology is external and fixed is unrealistic. Afterwards, Romer (1986) explored the determinants of long-term economic growth and proposed an endogenous growth theory, stretching the assumption that technology is external in neoclassical growth theory. In the endogenous growth theory, with the adoption of technology as endogenous, it has become possible to deal with markets with imperfect competition and the assumption that capital acts according to the principle of diminishing returns has been abandoned. At the same time, human capital has gained importance.

Economic growth is one of the important determinants of the economies of countries. It is particularly important to determine the source of economic growth and to carry out studies in this direction. There are many studies examining economic growth for OECD countries. Çınar (2010) tested whether the per capita gross domestic product is stationary in OECD countries. Umutlu et al., (2010) and Gülmez & Yardımcıoğlu (2012) investigated the factors affecting economic growth in OECD countries. Roeger (2005) tested the effect of oil prices on growth and inflation in the OECD countries. Dupont et al. (2011) examined the productivity indicators of OECD countries with descriptive statistics. Studies examining economic growth in the literature have been made for different periods and countries, and different results have been reached. The contribution of this study is being handled the variables inflation, export, import, foreign direct investments, fixed capital formation, labor force participation rate and school enrollment rate in relation to economic growth in the same model for the OECD countries.

Design/methodology/approach

In the analysis, GDP growth (annual %) was taken as the dependent variable. Export, import, inflation, foreign direct

investment, gross fixed capital formation, labor force participation rate, and schooling rate were considered as explanatory variables. The data for the variables were obtained from the World Bank. Panel data analysis techniques were used to examine the relationship between variables. Firstly, the cross-sectional dependence and homogeneity of the variables were tested, then the generalized Dickey-Fuller (CADF) unit root tests, which considers the cross-sectional dependence, were applied and the non-stationary variables were made stationary. Then, the F test was applied to test the existence of unit and time effects and it was concluded that there were both unit and time effects in the models. Afterwards, Hausman test was applied to decide whether the unit/time effects are fixed or random, and in consequence of the test, it was decided that it was appropriate to estimate the model with the assumption of fixed effects.

Findings

The coefficients of exports, imports, inflation, foreign direct investments, and fixed capital formation variables are statistically significant; the coefficients of the labor force participation rate and school enrollment rate variables were found to be insignificant. As a result, it has been found that an increase in exports, imports, foreign direct investments, and fixed capital formation leads to an increase in economic growth, while an increase in inflation leads to a decrease in economic growth.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Determination of Financial Performance Efficiency with Data Envelopment Analysis: Evidence from Borsa İstanbul (BIST) Transportation and Storage Sector

Veri Zarflama Analizi ile Finansal Performans Etkinliğinin Tespit Edilmesi: Borsa İstanbul (BIST) Taşıma ve Depolama Sektörü

Karahan Kara^{a,*} & Aslı Çetinkaya^b

^a Ass.Prof.Dr., Artvin Coruh University, Hopa Vocational School, Department of administration and organization, 08000, Artvin / Türkiye.
ORCID: 0000-0002-1359-0244.

^b Ass.Prof.Dr., Çanakkale Onsekiz Mart University, Gelibolu Piri Reis Vocational School, Department of administration and organization, 17500, Gelibolu / Çanakkale / Türkiye.
ORCID: 0000-0002-4001-9852.

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 30 Haziran 2022
Düzeltilme tarihi: 3 Ağustos 2022
Kabul tarihi: 15 Ağustos 2022

Anahtar Kelimeler:

Finansal Performans
Ulaştırma ve Depolama Sektörü
Borsa İstanbul
Veri Zarflama Analizi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: June 30, 2021
Received in revised form: Aug 3, 2022
Accepted: Aug 15, 2022

Keywords:

Financial Performance
Transportation and Storage Sector
BIST
Data Envelopment Analysis

ÖZ

Finansal rasyolar şirketlerin finansal yapılarını ve etkinliklerini açıklayan temel kriterler arasında yer almaktadır. Bu araştırmanın temel amacı BIST’de yer alan taşıma ve depolama sektörü şirketlerinin pandemi dönemindeki finansal etkinliklerinin DEA ile tespit edilmesidir. Araştırmada taşıma ve depolama sektöründe faaliyet gösteren 10 şirket ele alınmıştır. Şirketlerin etkinlik düzeylerinin tespit edilmesinde çıktı odaklı Charnes Cooper ve Rhodes (CCR) Model kullanılmıştır. DEA modelinin girdi ve çıktı kriterleri şirketlere ait finansal tablolardan elde edilen rasyo verilerinden oluşturulmuştur. Girdi kriterleri olarak cari oran, finansal kaldıraç oranı, finansman oranı verileri kullanılmıştır. Çıktı kriterleri olarak aktif karlılık oranı, özkaynak karlılık oranı ve Tobin Q oranı verileri kullanılmıştır. Bulgulara göre 10 şirketin 7’si tam etkinlik düzeyinde olduğu, 3’nün tam etkinlik düzeyinde olmadığı tespit edilmiştir. Tam etkinlik düzeyinde olmayan şirketlerin tam etkinlik düzeyine ulaşabilmek için hangi girdi değişkenlerine yönelmesi gerektiği tespit edilmiştir. Ayrıca girdi ve çıktı kriterlerin ağırlıkları tespit edilmiştir. Araştırma sonucunda şirketlerin tam etkinlik düzeyine ulaşabilmesi için öneriler sunulmuştur.

ABSTRACT

Financial ratios are among the basic criteria that explain the financial structures and efficiency of companies. The main purpose of this research is to determine the financial efficiency of the transportation and storage sector companies in the BIST during the pandemic period with data envelopment analysis. In the research, 10 companies operating in the transportation and storage sector have been discussed. The output-oriented Charnes Cooper and Rhodes (CCR) Model has been used to determine the efficiency of the companies. The input and output criteria of the DEA model have been created from the ratio obtained from the financial statements of the companies. Current ratio, financial leverage ratio, financing ratio data have been used as input criteria. Return on assets ratio, return on equity ratio, Tobin's Q ratio data have been used as output criteria. According to the findings, 7 of the 10 companies have been found to be at full efficiency level, and 3 of them have not been found at full efficiency level. It has been determined which input variables should be directed to reach the full efficiency level of the companies that are not at the full efficiency level. In addition, the weights of the input and output criteria have been determined. As a result of the research, suggestions are presented for companies to reach full efficiency level.

1. Introduction

The Covid-19 pandemic has played an active role in the

deterioration of international economic activities as well as human health. International trade is shown among the victims of the pandemic (Zhang et al., 2021). The main

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: karahan.kara@hotmail.com

reasons for the deterioration and stagnation of the international trade structure are the deterioration of supply chain structures and the decrease in logistics activities (Butt, 2021). Recently, there are many studies examining the effect of the pandemic on the supply chain structure in the literature (Chowdhury et al., 2021). Studies indicate that the pandemic has disrupted supply chain structures and negatively affected companies operating in the logistics sector (Xu et al., 2021). There are studies supporting that logistics service providers operating in Turkey are adversely affected by the uncertainty and risky environment created by the pandemic conditions (Gultekin et al., 2022). In addition, the deterioration in the Turkish logistics service providers has also led to deterioration in their financial structures.

Regardless of the size of the logistics companies providing services at national and international level, the pandemic conditions have negative effects on the financial structures of the companies. In the literature, there are studies dealing with the effects of the Covid-19 pandemic on companies and sectors operating in the Turkish Stock Exchange (BIST) (İşler & Güven, 2021, Karakoç & Gündüz, 2021). Yücel and Durak (2021) presented evidence that the manufacturing sector companies in the BIST were affected by the pandemic conditions in terms of liquidity. Kehribar et al. (2021) determined the financial performance of companies operating in the food and beverage sector in the BIST during the pandemic process. Şenol and Otçeken (2021) drew attention to the existence of a causal relationship between the financial and industrial sector and the pandemic. Kılıç (2022) has obtained findings that the financial ratios of transportation and tourism companies in BIST are affected by Covid-19.

Different analytical approaches are applied in determining the financial performance and efficiency levels of companies in the BIST. In the evaluation of financial performance, *faire un choix adéqua* technique was used by Baydaş (2021). Baydaş and Elma (2021) applied PROMETHEE, TOPSIS and WSA techniques to determine the financial performance of companies operating in the manufacturing sector. Turhan and Aydemir (2021) preferred weighted AHP and gray relational analysis in the financial performance analysis of Information and Technology companies. İç et al. (2022) used AHP and VIKOR techniques to determine the financial performance of retail and wholesale trade companies. There are also studies that determine the financial efficiency analyzes of different sectors operating in BIST with the data envelopment analysis (DEA) method (Bakırcı et al., 2014; Aytekin & Kahraman, 2015; Kaya & Coşkun, 2016; Arslan, 2019; Soyulu, 2020; Konak & Ayan Civelek, 2021; Yayla & Özer, 2022). In the research conducted on 6 e-commerce companies operating in the China stock market, Li and Chen (2010) used AHP and DEA analysis. In a study conducted on all property companies in the Malaysian stock market, Ismail et al. (2012) determined the efficiency of the companies using the technical efficiency DEA model. In a study on companies traded in the Korean stock market, Lim

et al. (2014) applied the DEA cross-efficiency technique in portfolio selection. In the Zagreb Stock Market, Gardijan and Škrinjarić (2015) used time-dependent DEA Window Analysis for portfolio selection. Kahveci and Taliyev (2016) used the DEA method to measure efficiency in manufacturing firms in the Russian Stock Market.

In this research, the financial structures of companies in the Transportation and Storage sector in BIST for 2021 are discussed. It is aimed to apply DEA analysis to determine the financial efficiency of Transportation and Storage companies that continue their activities under the pandemic conditions of 2021. In this direction, the literature review and criteria selection are presented in the second part. Methodology is given in the third part. In the fourth part, the DEA analysis findings are included. In the fifth part, the results based on the findings are presented. In the last part of the research, the implications and limitations are explained.

2. Literature Review and Criteria Selection

Financial ratios are the basic indicators that explain the financial structures and financial orientations of companies. Financial ratios are widely used in determining the financial efficiency of companies in DEA applications and are accepted as input and output parameters in evaluating the financial performance of companies. In the literature, it is seen that financial ratios are used on financial efficiency. In the 1997-2004 period of the Standard and Poors 500 operating companies, Edirisinghe and Zhang (2010) determined the input and output selection with DEA. Based on expert opinions, a total of 18 input and output ratios that can be used in DEA models were determined in the research. These ratios are “return on equity, return on assets, net profit margin, earnings/share (eps), receivables turnover, inventory turnover, asset turnover, current ratio, quick ratio, debt to equity ratio, leverage ratio, solvency ratio-i, solvency ratio-ii, price to earnings ratio, price to book ratio, revenue growth rate, net income growth rate, EPS growth rate”. Dizkırırcı (2014) used DEA analysis to determine the financial efficiency of companies operating in the food and beverage sector in the BIST in 2010-2012. In this study, current ratio and leverage ratio were used as input variables. In the Korean Stock Market for the period 2002-2011, Lim et al. (2014) used 9 input and 7 output criteria. Input criteria are receivable turnover, inventory turnover, asset turnover, current ratio, quick ratio, debt to equity ratio, leverage ratio, solvency ratio-i, solvency ratio-ii. output criteria are return on equity, return on assets, net profit margin, earnings per share (EPS), revenue growth rate, net income growth rate, earnings per share growth rate. Kahveci and Aliyev (2016) measured the 2009 efficiency level of manufacturing companies in the Russian Stock Market. In the research, public disclosure index, total assets were used as input variables. Market value, market to book ratio, Tobin's Q ratio were used as output variables.

Köse and Çekici (2016) used the DEA analysis, which determined the financial activities of the companies

included in the BIST Industrial index for the years 2011-2015. Input variables of DEA model are current ratio, inventory turnover, account receivable turnover, financial leverage ratio and financing ratio, while output variables are market to book ratio, return on equity, return on assets, and price earnings ratio. In the research that determined the financial efficiency of companies operating in the cement sector, Öztürk (2016) used the criteria of return on assets ratio and return on equity ratio among the model outputs. Abacıoğlu and Ünal (2017) determined the financial efficiency of BIST companies operating in the weaving, clothing, and leather Industry between 2013 and 2016. According to the research, financial leverage ratio was accepted among the input criteria, return on assets ratio, and return on equity ratio were accepted among the output criteria. In the study evaluating the portfolio optimization of the stocks traded in the Indian Stock Market for the period 2006-2013, Jothimani et al. (2017) used the PCA-DEA model. As input and output criteria in the research, "debt to equity ratio, quick ratio, current ratio, solvency ratio I-II, leverage ratio, asset turnover, inventory turnover, receivables turnover, return on assets, earnings per share, net profit margin, return on equity, revenue growth rate, earnings per share growth rate, net income growth rate, price to earnings ratio and price to book ratio" are used.

Akbulut and Rençber (2018) determined the financial efficiency levels of 17 Cement companies included in the BIST between 2011 and 2014 with DEA. In the study, current ratio and financial leverage ratio criteria are used as input criteria, return on assets ratio, and return on equity ratio are used as output criteria. Gürbüz and Dumlu (2018) used DEA to determine the financial efficiency of companies operating in the BIST sustainability index. In the DEA model, return on assets ratio and return on equity ratio are used as output criteria. Bardi (2020) determined the financial efficiency level of 22 companies in the BIST Food and Beverage Index between 2014-2018. In the DEA model of the research, current ratio and financial leverage ratio were used as input criteria. Return on assets Ratio is among the output criteria. In the cost-effectiveness analysis of 19 companies in the textile, clothing, and leather sectors in the BIST, Kılılı and Uludağ (2020) used DEA. Şengül (2020) used DEA analysis to determine the financial efficiency levels of the Basic Metal Industry companies traded in the BIST. Acid-test ratio, current ratio, total debt/ equity, total assets were used as input variables in the research. Net income, return on equity, net profit margin and Tobin's Q ratio were used as output variables.

In the study, it is aimed to benefit from financial ratios in determining the financial activities of companies providing transportation and storage services in 2021. In the study, current ratio, financial leverage ratio and financing ratio have been used as input variables, and return to assets ratio, return to equity ratio and Tobin's Q ratio have been used as output variables. The literature review of the ratios used as input and output is also presented in Table 2.

Table 2. Inputs and Outputs Criteria

		Inputs	
			Edirisinghe and Zhang (2010), Dizkırıcı (2014), Lim et al. (2014), Köse and Çekici (2016), Jothimani et al. (2017), Akbulut and Rençber (2018), Bardi (2020), Şengül (2020)
I1	Current Ratio (Current Assets / Current Liabilities)		Edirisinghe and Zhang (2010), Dizkırıcı (2014), Lim et al. (2014), Köse and Çekici (2016), Abacıoğlu and Ünal (2017), Jothimani et al. (2017), Akbulut and Rençber (2018), Bardi (2020)
I2	Financial Leverage Ratio (Total Debt / Total Assets)		Edirisinghe and Zhang (2010), Dizkırıcı (2014), Lim et al. (2014), Köse and Çekici (2016), Abacıoğlu and Ünal (2017), Jothimani et al. (2017), Akbulut and Rençber (2018), Bardi (2020)
I3	Financing Ratio (Equity / Total Debt)		Lim et al. (2014), Köse and Çekici (2016)
		Outputs	
O1	Return on Assets Ratio (Net Income / Total Assets)		Edirisinghe and Zhang (2010), Lim et al. (2014), Köse and Çekici (2016), Öztürk (2016), Abacıoğlu and Ünal (2017), Jothimani et al. (2017), Akbulut and Rençber (2018), Gürbüz and Dumlu (2018), Bardi (2020), Kılılı and Uludağ (2020)
O2	Return on Equity Ratio (Net Income / Equity)		Edirisinghe and Zhang (2010), Lim et al. (2014), Köse and Çekici (2016), Öztürk (2016), Abacıoğlu and Ünal (2017), Jothimani et al. (2017), Akbulut and Rençber (2018), Gürbüz and Dumlu (2018), Kılılı and Uludağ (2020), Şengül (2020)
O3	Tobin's Q Ratio [(Total Passive – Equity) + Market Value] / Total Assets		Kahveci and Taliyev (2016), Şengül (2020)

Notes: Financial ratio calculations are presented in parentheses.

The current ratio shows the relationship between the current assets and short-term debts of the enterprise and shows whether the current assets can pay the short-term debts. The value of the current ratio may vary according to the sector in which the enterprise is located. In general, a current ratio of around 1.5 is considered sufficient. A high current ratio indicates that the company has a high ability to pay its short-term debts. However, what matters for companies is not the absolute size of current assets, but the speed of their conversion into cash. Analysts state that the excessive current ratio is due to the excess of idle funds in the hands of the enterprise.

Financial leverage ratio shows what percentage of the company's assets are financed by liability. A financial leverage ratio of around 0.50 is generally considered sufficient. However, after this level, debt may increase the operating risk and cause the business to enter financial distress. The high financial leverage ratio indicates that the margin of safety is low for the lenders and that the company is in trouble while paying its debts due to "interest and principal payments". For this reason, the people or organizations that will give credit to the business want this rate to be low.

Financing ratio shows the financial adequacy of the enterprise. It is desirable that the financing ratio be at least 1 because a ratio of 1 indicates the balance between equity and total debt. A ratio greater than 1 indicates that most of the assets are financed by equity, while a ratio less than 1 indicates that most of the assets are financed by debt. The fact that most of the assets are financed with debts shows that the business should bear the interest expenses as well.

Return to assets ratio determines the profitability of the investment made in the assets of the business and whether the business assets are used effectively. The high rate of return on assets indicates how successful the company is in profit.

Return to equity ratio measures the performance of the equities owned by the enterprises and determines whether the equities are used effectively or not. A high return on equity ratio indicates that the company has made a good investment and is able to control its expenses.

Tobin's Q ratio is the ratio of a company's market value to its assets' replacement cost. A Tobin's Q ratio greater than 1 indicates that the current asset ratio of the company is evaluated at a higher level by the market. If the ratio is less than 1, it is attributed to the fact that the company cannot evaluate its current assets with profitable options, and therefore the investment decisions of the investors about the company in question will be adversely affected.

3. Methodology

3.1. Units of Analysis

There are companies operating in different sectors in Borsa Istanbul. The aim of this research is to analyze the financial activities of transportation and storage service companies operating in BIST on a sectoral basis. There are a total of 10 companies in the transportation and storage sector group in BIST (KAP, 2022). General information about the companies is in Table 1. In this research, all 10 companies have been determined as decision making units (DMU). To determine the general financial efficiency levels of 2021, the financial statements of these companies for the year 2021 have been used.

Table 1. Decision Making Units (DMU)

Code	Company Name	Field of Activity
BEYAZ	Beyaz Filo Rent a Car Inc.	The company provides motor vehicle trade and after-sales service.
CLEBI	Çelebi Ground Handling Inc.	The firm provides airport ground handling services.
DOCO	DO & CO Aktiengesellschaft	The firm provides airline catering services, international organization catering services, and passenger lounge services.
GRSEL	Gür-Sel Tourism Transportation and Service Trade Inc.	The firm provides personnel and student transportation, travel and tourism transportation, international road passenger transportation and transportation services.
GSDDE	GSD Maritime Real Estate Construction Industry and Trade Inc.	The firm provides national and international sea transportation and ship ownership services.
PGSUS	Pegasus Air Transport Inc.	The company provides all kinds of air transportation services in the country and abroad.
RYSAS	Reysaş Transportation and Logistics Trade Inc.	The company provides transportation and logistics activities services.
THYAO	Turkish Airlines Inc.	The company provides all kinds of air transportation services in the country and abroad.
TLMAN	Trabzon Port Management Inc.	The firm provides port management services.
TUREX	Tureks Tourism Transportation Inc.	The company provides personnel transportation, individual and fleet car rental, construction machinery rental services.

3.2. Output Oriented CCR-O Analysis Model, Indices, and Parameters

In the CCR model, it is calculated as the sum of the weighted outputs and the weighted inputs for each DMU. The main goal is to maximize this ratio of weighted outputs to weighted inputs. In the output oriented CCR model (CCR-O), it is aimed to maximize the output level (Charnes et al., 1989).

The objective function and constraints of the CCR-O model are shown in Eq.1 and Eq.2, respectively.

$$\min e_k = \sum_{i=1}^m v_i x_{ik} \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^m v_i x_{ij} - \sum_{r=1}^s u_r y_{rj} \geq 0 \quad j = 1, \dots, n$$

$$\sum_{r=1}^s u_r y_{rk} = 0$$

$$u_r, v_i \geq 0; \quad r = 1, \dots, s; \quad i = 1, \dots, m \quad (2)$$

The dual models of the objective function and constraints of the CCR-O model are shown in Eq.3 and Eq.4, respectively.

$$\text{Max } Z_k \quad (3)$$

$$\sum_{j=1}^n \varphi_{jk} x_{ij} - x_{ik} \leq 0$$

$$z_k y_{rk} - \sum_{r=1}^s \varphi_{jk} y_{rj} - x_{ik} \leq 0$$

$$\varphi_{jk} \geq 0; \quad r = 1, \dots, s; \quad i = 1, \dots, m; \quad j = 1, \dots, n \quad (4)$$

To determine the financial activities of Transport & Storage Sector companies, 3 ratios were accepted as inputs and 3 ratios as outputs. There is also a total of 10 DMUs. The indices and parameters of the study are as follows:

Indices:

i financial ratios input $i = 1, \dots, m$
(m=3)

r financial ratios output $r = 1, \dots, s$
(s=3)

j Transport & Storage Sector companies $j = 1, 2, \dots, n$
(n=10)

Parameters:

v_i : "i" weight given to financial ratios input.

u_r : "r" weight given to financial ratios output.

x_{ik} : "k" score of the "i" financial ratios input of the decision unit.

y_{rk} : "k" score of the "r" financial ratios output of the decision unit.

$v_j x_{ij}$: "j" Transport & Storage Sector companies weighted input score.

$u_r y_{rj}$: "j" Transport & Storage Sector companies weighted output score.

4. Empirical Analysis Findings

The correlation relationships between the ratio variables used in the DEA analysis are shown in the Table 3. The correlation between Current Ratio and Financial Leverage Ratio is negative and significant ($p < 0.05$). The correlation between Current Ratio and Financial Leverage Ratio is positive and significant ($p < 0.01$). The correlation between Current Ratio and Financing Ratio is positive and significant ($p < 0.01$). The correlation between Financial Leverage Ratio and Financing Ratio is negative and significant ($p < 0.05$). The correlation between Financial Leverage Ratio and Return on Assets Ratio is negative and significant ($p < 0.05$). The correlation between Financing Ratio and Return on Assets Ratio is positive and significant ($p < 0.01$). The correlation between Return on Assets Ratio and Return on Equity Ratio is positive and significant ($p < 0.01$).

Table 3. Correlation Results

	Current Ratio	Financial Leverage Ratio	Financing Ratio	Return on Assets Ratio	Return on Equity Ratio	Tobin's Q Ratio
Current Ratio	1					
Financial Leverage Ratio	-0.696*	1				
Financing Ratio	0.819**	-0.959**	1			
Return on Assets Ratio	0.828**	-0.842**	0.872**	1		
Return on Equity Ratio	0.446	-0.505	0.463	0.778**	1	
Tobin's Q Ratio	0.412	-0.533	0.596	0.589	0.396	1

Notes: * Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed). ** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

An output-oriented DEA model has been developed to determine the financial efficiency of BIST companies operating in the transportation and storage sector. Model features of the DEA model are presented in Table 4.

Table 4. Features of the DEA Model

	Model Features
Model Name	Financial efficiency analysis of BIST companies (Transport & Storage Sector)
Model Type	CCR-O
Model Orientation	Output-Oriented
Model Efficiency Type	Tech
Model RTS	Constant
Model Description	The Charnes Cooper and Rhodes Model called CCR. This model was first introduced in 1978 and assumes CONSTANT RTS.

The dataset has been obtained by Finnet (2022) for 2021. The raw data of the input and output variables used in the model are presented in Table 5. DMUs are Transport & Storage Sector companies. Current ratio (I1), financial

leverage ratio (I2), financing ratio (I3), return on assets ratio (O1), return on equity ratio (O2) and Tobin's Q ratio (O3) values are calculated according to the 2021 financial reports. Obtained ratio values have been used as raw data in the model. The visualization of the raw values is presented in the Figure 1.

Table 5. Raw Data of Inputs and Outputs

DMU Name	I1	I2	I3	O1	O2	O3
BEYAZ	1.55	0.55	0.83	9.04	21.54	2.55
CLEBI	1.14	0.74	0.36	12.97	62.37	1.56
DOCO	1.88	0.87	0.16	1.25	9.5	1.95
GRSEL	0.82	0.5	0.98	12.62	26.3	1.6
GSDDE	5.09	0.3	2.3	23.99	35.86	0.93
PGSUS	1	0.87	0.15	-4.81	-32.19	1.03
RYSAS	0.57	0.7	0.42	-2.01	-8.47	1.07
THYAO	0.73	0.74	0.34	3.04	12.62	0.82
TLMAN	4.74	0.26	2.87	33.07	44.43	3.83
TUREX	1.7	0.32	2.13	11.1	17.86	2.54

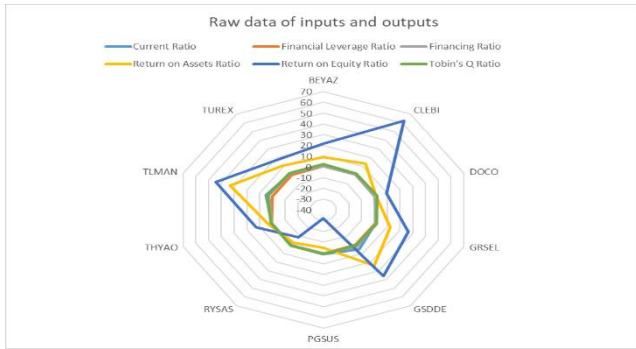


Figure 1: Raw Data of Inputs and Outputs Charts

The descriptive statistics of the input and output variables used in the DEA model and the correlation relations between the variables are presented in Table 6. According to Table 6, the correlation between "return on assets ratio" and all input variables is significant. however, the relationship between "return on assets ratio" and "financial leverage ratio" is negative. The correlation relationship between the output variables "return on equity ratio" and "Tobin's Q ratio" and the input variables in the tool is not significant. The correlation between "return on equity ratio" and "Tobin's Q ratio" and input variables is not significant.

Table 6. Descriptive Statistics and Correlation

Variables	Mean	Std. Dev.	I1	I2	I3	O1	O2	O3
I1	1.922	1.636105	1					
I2	0.585	0.233155	- 0.696*	1				
I3	1.054	1.004083	0.819**	- 0.959**	1			
O1	10.026	11.711037	0.828**	- 0.842**	0.872**	1		
O2	18.982	26.622694	0.446	- 0.505	0.463	0.778**	1	
O3	1.788	0.954100	0.412	- 0.533	0.596	0.589	0.396	1

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

To determine the efficiency level of the companies, output oriented CCR analysis has been carried out with the OSDEA package program. According to the analysis findings, 7 out of 10 companies have been found to be at full efficiency level. It has been determined that the remaining 3 companies (GSDDE, PGSUS, THYAO) are not at the full efficiency level. In Table 7, the efficiency levels of companies operating in the Transport & Storage Sector are presented.

Table 7. The Efficiency Levels of the Companies

DMU Name	Objective Value	Efficient
BEYAZ	1	Yes
CLEBI	1	Yes
DOCO	1	Yes
GRSEL	1	Yes
GSDDE	0.867790949	
PGSUS	0.911181491	
RYSAS	1	Yes
THYAO	0.7212932	
TLMAN	1	Yes
TUREX	1	Yes

The projections values are presented in Table 8. The visualization of the projection values is presented in the Figure 2. When the projections values are compared with the raw values, it is seen that the values of the companies with full efficiency level remain the same. The steps that companies that are not at full efficiency should take to reach full efficiency are as follows:

- GSDDE should reduce current ratio (I1) from 5.09 to 3.86. That is, the company needs to reduce the current ratio (I1) by about 25%. Accordingly, return on assets ratio (O1) increased from 23.99 to 27.64 (approximately 15%). return on equity ratio (O2) increased from 35.86 to 42.96 (approx.

20%), Tobin's Q Ratio (O3) increased from 0.93 to 3.20 (approximately 250%).

- PGSUS should reduce financial leverage ratio (I2) from 0.87 to 0.51. That is, the company needs to reduce the current ratio (I1) by about 15%. Accordingly, return on assets ratio (O1) increased from -4.81 to 3.67 (approximately 175%). return on equity ratio (O2) increased from -32.19 to 19.02 (approx. 160%), Tobin's Q ratio (O3) increased from 1.03 to 1.13 (approximately 10%).

- THYAO should reduce financial leverage ratio (I2) from 0.74 to 0.32. That is, the company needs to reduce the Current ratio (I1) by about 55%. Accordingly, return on assets ratio (O1) increased from 3.04 to 5.54 (approximately 80%). Return on equity ratio (O2) increased from 12.62 to 19.60 (approximately 55%), Tobin's Q ratio (O3) increased from 0.82 to 1.13 (approximately 40%).

Table 8: Projections Values of Inputs and Outputs

DMU Name	I1	I2	I3	O1	O2	O3
BEYAZ	1.55	0.55	0.83	9.04	21.54	2.55
CLEBI	1.14	0.74	0.36	12.97	62.37	1.56
DOCO	1.88	0.87	0.16	1.25	9.5	1.95
GRSEL	0.82	0.5	0.98	12.62	26.3	1.6
GSDDE	3.86	0.3	2.3	27.64	42.96	3.20
PGSUS	1	0.51	0.15	3.67	19.02	1.13
RYSAS	0.57	0.7	0.42	-2.01	-8.47	1.07
THYAO	0.73	0.32	0.34	5.54	19.60	1.13
TLMAN	4.74	0.26	2.87	33.07	44.43	3.83
TUREX	1.7	0.32	2.13	11.1	17.86	2.54

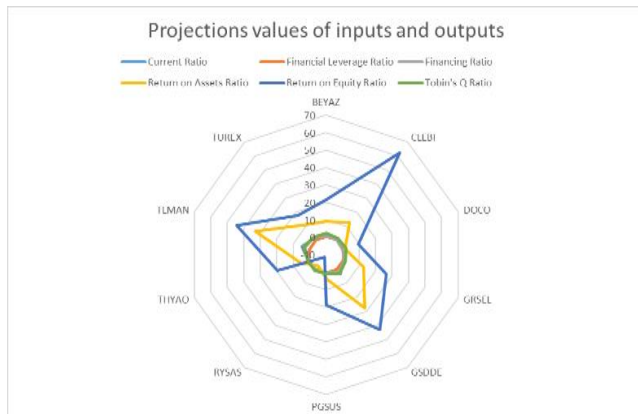


Figure 2: Projections Values of Inputs and Outputs Chart

Projections are calculated by considering the raw data of DMUs in the calculation of values. The reference company groups and Lambda (λ) values of companies that are not at the full efficiency level are presented in the Table 9. The peer group companies considered in calculating the projection value of the GSDDE company are CLEBI and TLMAN. The peer group companies considered in calculating the projection value of the PGSUS company are CLEBI and DOCO. The peer group companies considered in calculating the projection value of the THYAO company are BEYAZ and CLEBI.

Table 9. Lambdas (λ) and Peer Groups of Companies

DMU	BEYAZ	CLEBI	DOCO	GRSEL	RYSAS	TLMAN	TUREX	Peer
BEYAZ	1	0	0	0	0	0	0	BEYAZ
CLEBI	0	1	0	0	0	0	0	CLEBI
DOCO	0	0	1	0	0	0	0	DOCO
GRSEL	0	0	0	1	0	0	0	GRSEL
GSDDE	0	0.129	0	0	0	0.785	0	CLEBI,
PGSUS	0	0.246	0.382	0	0	0	0	CLEBI,
RYSAS	0	0	0	0	1	0	0	RYSAS
THYAO	0.321	0.203	0	0	0	0	0	BEYAZ,
TLMAN	0	0	0	0	0	1	0	TLMAN
TUREX	0	0	0	0	0	0	1	TUREX

In CCR model, it is suggested that the ratio of weighted outputs to weighted inputs should be maximum. In this research model, the weights of the inputs and outputs to reach the maximum level are as shown in Table 10. At this point, the variables that play a role in determining the financial efficiency of the companies are determined. For example, the input variables considered in calculating the

financial efficiency of BEYAZ are current ratio (I1) and financing ratio (I3). The only output is Tobin's Q ratio (O3) among the variables. In Figure 3, the weights of the input and output variables are visualized. According to Figure 3, it is understood that the return on assets ratio and return on equity ratio output criteria are considered at a very low level in determining the financial activities of the companies in the transportation and storage sector.

Table 10. Weights of Input and Output Variables

DMU Name	I1	I2	I3	O1	O2	O3
BEYAZ	0.381	0.000	0.494	0.000	0.000	0.392
CLEBI	0.199	1.045	0.000	0.000	0.011	0.184
DOCO	0.469	0.000	0.736	0.000	0.000	0.513
GRSEL	0.270	0.780	0.397	0.079	0.000	0.000
GSDDE	0.000	0.520	0.433	0.042	0.000	0.000
PGSUS	0.888	0.000	1.394	0.000	0.000	0.971
RYSAS	0.961	0.000	1.077	0.000	0.000	0.935
THYAO	1.184	0.000	1.536	0.000	0.000	1.220
TLMAN	0.103	0.298	0.151	0.030	0.000	0.000
TUREX	0.253	0.911	0.131	0.012	0.006	0.298

5. Conclusion

It is clearly known that companies providing transportation and storage services during the Covid-19 pandemic period are affected by global supply chain disruptions. The closing of borders of states within the scope of pandemic measures has prevented both human mobility and the supply and supply of human needs. However, the importance of cold chain logistics, which plays an active role in the supply of vaccines, has also emerged. Companies operating in the

transportation and storage sector have implemented various policies to avoid the uncertainty created by the pandemic conditions and to take precautions. In this research, it is aimed to determine the financial efficiency of the transportation and storage companies in the BIST in 2021 as a result of the policies implemented. As a result of the DEA, it was determined that 7 of the 10 companies operating in the transportation and storage sector (WHITE, CLEBI, DOCO, GRSEL, RYSAS, TLMAN and TUREX) are at full efficiency level and 3 of them (GSDDE, PGSUS and

THYAO) are not at full efficiency level.

CLEBI (0.129) and TLMAN (0.785) companies should be taken as a reference for the GSDDE company to reach its full efficiency level. Based on reference values, the GSDDE company needs to focus on the current ratio to maximize its financial output values. According to the analysis findings, the current ratio should be reduced by approximately 25%. This will enable the firm to reach the expected level in return on assets ratio, return on equity ratio and Tobin's Q ratio. In addition, the importance level of the input criteria of the GSDDE is financial leverage ratio, financing ratio and current ratio, respectively. The importance level of the output criteria is return on assets ratio, return on equity ratio and Tobin's Q ratio, respectively.

CLEBI (0.246) and DOCO (0.382) companies are the companies that should be taken as reference for the PGSUS to reach its full efficiency level. PGSUS company needs to focus on financial leverage ratio to maximize its financial output values. According to the analysis findings, it should be reduced by about 40%. This will enable the firm to reach the expected level in return on assets ratio, return on equity ratio and Tobin's Q ratio values. In addition, the importance of the input criteria in the financial efficiency of the PGSUS company is financing ratio, current ratio and financial leverage ratio, respectively. The importance level of the output criteria are Tobin's Q ratio, return on assets ratio and return on equity ratio, respectively.

WHITE (0.321) and CLEBI (0.203) are the companies that should be taken as reference for the THYAO company to reach its full efficiency level. THYAO company needs to focus on Financial leverage ratio to maximize its financial output values. According to the analysis findings, it should be reduced by approximately 55%. This will ensure that the firm's financial output values reach the expected level. In addition, the importance level of the input criteria in the financial efficiency of THYAO is financing ratio, current ratio and financial leverage ratio, respectively. The importance level of the output criteria are Tobin's Q ratio, return on assets ratio and return on equity ratio, respectively.

6. Implications and Limitations

The current ratio of the GSDDE company is well above the generally accepted value. The reason why the ratio is so high is that the company has a lot of idle funds. The company's total assets are large. However, the low rate of cashing in total assets may cause financial problems in the future. To reach the full efficiency level, there may be an increase in the return on assets ratio, return on equity ratio and Tobin's Q ratios along with the reduction of the current ratio. Financial leverage ratios of PGSUSS and THYAO companies are above the generally accepted value. This ratio shows how much of a company's assets are financed with debt. Such a high debt burden may increase the interest burden and may also cause difficulties in paying the debts.

To reach full efficiency level, PGSUSS and THYAO companies need to lower their financial leverage ratio. However, there may be an increase in return on assets ratio, return on equity ratio and Tobin's Q ratios. As a result of the increase in the return on equity ratio and Tobin's Q ratios, the success of the companies in generating profits, the more effective use of equities, and the higher evaluation of the current asset ratio of the companies by the market can be achieved.

The limitations of this research are as follows: (i) The transportation and storage sector companies in the BIST have been determined as the sample area. (ii) The data of the research have been obtained from the companies' financial reports for 2021. (iii) Output-oriented CCO analysis has been used as the research method. (iv) Financial ratios have been used to determine financial efficiency. Suggestions for researchers are as follows: (i) The findings can be compared to different sectors in BIST. (ii) This research can be carried out based on 2022 data with the same sector and the same DEA model, and the findings obtained can be compared to determine the differences in financial efficiency levels between the pandemic period and the post-pandemic period. (iii) The developed DEA model can be applied to the financial markets of different countries.

References

- Abacıoğlu, S., & Ünal, İ. H. (2017). Veri zarflama ve sıralı lojistik regresyon analizi ile şirketlerin etkinliklerinin belirlenmesi: dokuma, giyim eşyası ve deri sektörü üzerine bir uygulama. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 4(12), 1-19.
- Akbulut, R., & Rençber, Ö. (2015). Veri zarflama ve lojistik regresyon analizi ile çimento işletmelerinde finansal performansa dayalı etkinliklerin değerlendirilmesi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 7(3).
- Arslan, Ö. (2019). Mali Oranların İşletmelerin Etkinlikleri Üzerindeki Etkilerinin VZA Yöntemiyle Analizi: BİST Dokuma Giyim Eşyası ve Deri Sektörü Üzerinde Bir Uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(2), 1079-1091.
- Aytekin, S., & Kahraman, E. (2015). BIST gayrimenkul yatırım ortaklıkları endeksindeki (XGMYO) şirketlerin finansal etkinliklerinin veri zarflama analizi yöntemi ile değerlendirilmesi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 289-301.
- Bakirci, F., Shiraz, S. E., & Sattary, A. (2014). BIST'da Demir, Çelik Metal Ana Sanayii Sektöründe Faaliyet Gösteren İşletmelerin Finansal Performans Analizi: VZA Süper Etkinlik ve TOPSIS Uygulaması/Financial Performance Analysis of Iron, Steel Metal Industry Sector Companies in The Borsa Istanbul: DEA Super Efficiency and TOPSIS Methods. *Ege Akademik Bakis*, 14(1), 9.

- Bardi, Ş. (2020). Veri zarflama ve veri madenciliği ile BİST gıda içecek endeksi kapsamındaki firmaların etkinlik analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 11(Ek), 185-199.
- Baydaş, M. (2022). Comparison of the Performances of MCDM Methods under Uncertainty: An Analysis on BİST SME Industry Index. *OPUS Journal of Society Research*, 19(46), 308-326.
- Baydaş, M., & Elma, O. E. (2021). An objective criteria proposal for the comparison of MCDM and weighting methods in financial performance measurement: An application in Borsa Istanbul. *Decis. Mak. Appl. Manag. Eng*, 4, 257-279.
- Butt, A.S. (2021), "Strategies to mitigate the impact of COVID-19 on supply chain disruptions: a multiple case analysis of buyers and distributors", *The International Journal of Logistics Management*, <https://doi.org/10.1108/IJLM-11-2020-0455>
- Charnes, A., Cooper, W. W., & Rhodes, E. (1978). "Measuring the efficiency of decision making units". *European journal of operational research*, 2(6), 429-444.
- Chowdhury, P., Paul, S. K., Kaisar, S., & Maktadir, M. A. (2021). COVID-19 pandemic related supply chain studies: A systematic review. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 148, 102271.
- Dizkırıncı, A. S. (2014). Measuring the financial performances of the companies listed on Istanbul stock exchange food, beverage index via data envelopment analysis and their comparison according to Malmquist index. *The Journal of Accounting and Finance*, 151-170.
- Edirisinghe, N. C. P., & Zhang, X. (2010). Input/output selection in DEA under expert information, with application to financial markets. *European journal of operational research*, 207(3), 1669-1678.
- Finnet. (2022). Finnet Plus 2000, (Erişim: 18.07.2022), <https://www.finnet2000.com>.
- Gardijan, M., & Škrinjarić, T. (2015). Equity portfolio optimization: A DEA based methodology applied to the Zagreb Stock Exchange. *Croatian Operational Research Review*, 6(2), 405-417.
- Gultekin, B., Demir, S., Gunduz, M. A., Cura, F., & Ozer, L. (2022). The logistics service providers during the COVID-19 pandemic: The prominence and the cause-effect structure of uncertainties and risks. *Computers & Industrial Engineering*, 165, 107950.
- Gürbüz, E., & Dumlu, H. (2018). BIST sürdürülebilirlik endeksindeki şirketlerin etkinliklerinin ölçülmesi: Veri zarflama analizi ile bir uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(2), 223-244.
- İç, Y. T., Çelik, B., Kavak, S., & Baki, B. (2022). An integrated AHP-modified VIKOR model for financial performance modeling in retail and wholesale trade companies. *Decision Analytics Journal*, 100077.
- İşler, İ. İ., & Güven, A. (2021). Covid 19 küresel salgınının BIST 100 Endeksi üzerindeki etkileri. *Politik Ekonomik Kuram*, 5(1), 63-77.
- Ismail, M. K. A., Abd Rahman, N. M. N., Salamudin, N., & Kamaruddin, B. H. (2012). DEA portfolio selection in Malaysian stock market. *International Conference on Innovation Management and Technology Research* (pp. 739-743). IEEE.
- Jothimani, D., Shankar, R. and Yadav, S.S. (2017), A PCA-DEA framework for stock selection in Indian stock market, *Journal of Modelling in Management*, 12(3), 386-403. <https://doi.org/10.1108/JM2-09-2015-0073>
- Kahveci, E., & Taliyev, R. (2016). The disclosure behavior and performance of Russian firms: Public disclosure index and DEA application. *Research Journal of Business and Management*, 3(3), 257-266.
- KAP (2022). BIST 100 Endeksler, (Erişim: 22.10.2022), <https://www.kap.org.tr/tr/Endeksler>
- Karakoç, M., & Gündüz, M. (2021). Covid 19 Sürecinde Sınırlı Bağımsız Denetim ve BIST 100 Şirketleri Üzerine Bir Araştırma. *OPUS International Journal of Society Researches*, 17(Pandemi Özel Sayısı), 3568-3592.
- Kaya, A. ve Çoşkun, A. (2016). VZA ile İşletmelerde Etkinliğin Ölçülmesi: BİST Gıda, İçki ve Tütün Sektöründe Bir Uygulama. *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(1), 231-242.
- Kehribar, Ö., Karademir, F., & Evcı, S. (2021). İşletmelerin COVID-19 pandemisi sürecindeki finansal performanslarının Entropi ve MAIRCA yöntemleri ile değerlendirilmesi: BIST gıda, içecek endeksi örneği. *Business & Management Studies: An International Journal*, 9(1), 200-214.
- Kılıç, M. (2022). COVID-19'un ulaştırma ve turizm işletmelerinin finansal performansına etkisi: borsa istanbul (BİST)'da bir uygulama. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 21(65), 65-88.
- Killi, M., & Uludağ, S. (2020). Veri zarflama analizi ile maliyet performansı ölçümü: BİST tekstil sektöründe bir uygulama. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(4), 797-828.
- Konak, F., & Civelek, S. A. (2021). Veri Zarflama Analizi ve Topsis Yöntemi ile Finansal Performans Değerlendirmesi: BİST Teknoloji Endeksi Uygulaması. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 10(4), 3110-3131.

- Köse, A., & Çekici, D. (2016). BİST Sınai Endeksi'nde Yer Alan Şirketlerin Finansal. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 145-182.
- Li, T., & Chen, L. (2010, October). Efficiency evaluation of pure e-commerce companies listed in stock market in China based on AHP-DEA. *In 2010 International Conference on Management of e-Commerce and e-Government* (pp. 176-179). IEEE.
- Lim, S., Oh, K. W., & Zhu, J. (2014). Use of DEA cross-efficiency evaluation in portfolio selection: An application to Korean stock market. *European journal of operational research*, 236(1), 361-368.
- Öztürk, E. (2016). Maliyet Performansının Ölçümü İçin Göreli Etkinlik Analizi: BİST Çimento Sektöründe Veri Zarflama Analizi Uygulaması. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 1-16.
- Şengül, Ü. (2020). BİST 100 de yer alan ana metal sanayi firmalarının veri zarflama analizi ile performans ölçümü. *Journal of Life Economics*, 7(2), 161-176.
- Şenol, Z., & Otçeken, G. (2021). COVID-19'un BİST Sektörlerine Etkisi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(3), 509-518.
- Soylu, N. (2020). Entelektüel sermaye etkinliğinin veri zarflama analizi ile değerlendirilmesi: BİST teknoloji şirketlerine yönelik bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (85), 269-286.
- Turhan, T., & Aydemir, E. A (2021). Financial Ratio Analysis on BİST Information and Technology Index (XUTEK) Using AHP-weighted Grey Relational Analysis. *Düzce Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 9(6), 195-209.
- Xu, Y., Li, J. P., Chu, C. C., & Dinca, G. (2021). Impact of COVID-19 on transportation and logistics: A case of China. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 1-19.
- Yayla, F. ve Özer, G. (2022). Covid-19 Salgının BİST100 Endeksinde Yer Alan Şirketler Üzerine Etkisi: Veri Zarflama Analizi Uygulaması. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27(1), 15-29.
- Yücel, S., & Durak, İ. (2021). COVID-19'un BİST İmalat Sektörü Firmalarına Olan Finansal Etkilerinin Finansal Oranlar ve İstatistiksel Tekniklerle İncelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (90), 101-126.
- Zhang, W. W., Dawei, W., Majeed, M. T., & Sohail, S. (2021). COVID-19 and international trade: insights and policy challenges in China and USA. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 1-12.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Kamu Denetçiliği Kurumunun Türk Yönetim Sisteminde İyi Yönetimin Tesisinde Rolü

The Role Of Ombudsman Institution In Establishing The Good Administration In The Turkish Administrative System

Nahide Işıl Çetinkaya İstikbal^{a, *}

^a İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, 34700, İstanbul / Türkiye.

ORCID: 0000-0001-7268-0461

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 2 Kasım 2022

Düzeltilme tarihi: 9 Aralık 2022

Kabul tarihi: 15 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

İyi Yönetim

İyi Yönetişim

Kamu Denetçiliği

Türk Kamu Yönetimi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Nov 2, 2021

Received in revised form: Dec 9, 2022

Accepted: Dec 15, 2022

Keywords:

Good Administration

Good Governance

Ombudsman

Turkish Public Administration

ÖZ

Bir arada yaşama kurallarını ortaya koyan ve bunları uygulayan devletlerin iyi bir yönetimi nasıl sağlayacakları, izlerine Platon'un Devlet'inde ve Farabi'nin erdemli şehrinde rastlanan, kamu yönetimi disiplininin de önce üzerinde tartışılan bir husus olmuştur. Nihayet 1990'lı yıllara gelindiğinde bu evrensel sorunun yanıtı, Birleşmiş Milletler, OECD, Dünya Bankası gibi evrensel aktörler tarafından somut biçimde ortaya koyulmak istenmiştir. İyi yönetim olarak ortaya atılan bu kavram birçok ülkenin yasal mevzuatına girmiş, Türkiye de bu ülkeler arasında yer almıştır. Türk yönetim sisteminde iyi yönetim anlayışını yerleştirmek için çeşitli kurumların varlığına tarih boyunca rastlanmaktadır. Bu yapılar dönem dönem yenilenmiş, değişmiş ama iyi yönetime ilişkin yasal düzenlemeler hep var olagelmıştır. İyi yönetim ilkelerini uygulamaya yönelik son düzenlemelerden biri de 2013 yılında kurulan kamu denetçiliği (ombudsman) kurumudur. Çalışmanın amacı, Kamu Denetçiliği kurumunun iyi yönetim ilkelerinin uygulanmasındaki rolünü değerlendirmektir. Böylece, iyi yönetim ilkelerinin yönetim kültürüne yerleşmesi ile kamu denetçiliği kurumu arasındaki bağ ortaya koyulmuş olacaktır. Bunun için kuruma yapılan başvuruların dağılımı ve verilen tavsiye kararlarında vurgulanan iyi yönetim ilkeleri incelenmiştir.

ABSTRACT

How the states that set the rules of coexistence and implement them, will ensure a good administration, have also been an issue that has been discussed even in Plato's State and Farabi's virtuous city, before the emergence of public administration as a discipline. Finally, in the 1990s, the answer to this universal question was wanted to be answered by universal actors such as the United Nations, OECD and World Bank. This concept, which was introduced as good administration, has entered the legal legislation of many countries, Turkey has been among those countries.

Throughout history, the existence of various institutions in order to establish the understanding of good administration in the Turkish administrative system can be seen. These structures have been renewed and changed in time, but various legal regulations regarding good governance have always existed. One of the last regulations to implement good governance principles is the ombudsman institution established in 2013. The aim of the study is to evaluate the role of the Ombudsman institution in the implementation of good administration principles. Thus, the connection between the establishment of good administration principles in the administration culture and the ombudsman institution will be revealed. In order to achieve this purpose, the distribution of applications made to the institution and the principles of good administration emphasized in the recommendations were examined.

1. Giriş

Farabi'nin şehir düzeyinde ortaya koymuş olduğu ideal devlet modeli olan, erdemli şehir kavramına uygun bir yönetim anlayışının yerleştirilmesi, tıpkı sağlıklı işleyen bir

organizma gibi, devletin her kademedeki yöneticilerinin, tüm kurum ve kuruluşlarının kendi üstlerine düşen görev ve sorumlulukları, birbirleriyle uyum içinde yerine getirmeleri ile olacaktır (Demirel, 2014, s. 363). Çağdaş hukuk devletlerinde, Farabi'nin erdemli şehrine benzer bir yapıyı

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: isil.istikbal@medeniyet.edu.tr

Atf/Cite as: Çetinkaya İstikbal, N.I. (2022). Kamu Denetçiliği Kurumunun Türk Yönetim Sisteminde İyi Yönetimin Tesisinde Rolü *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 284-295.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

inşa edebilmek için, iyi bir yönetimin sahip olması gereken çeşitli ilkeler belirlenmiştir. İyi yönetim ilkeleri, zaman içinde yalnızca yönetenlerinde değil, yönetilenlerin de çeşitli mekanizmalar ile yönetime dâhil edilmesi ile daha katılımcı bir yapıya evrilmiş, böylece ortaya çıkan iyi yönetim ilkeleri de yönetim kültürünün bir parçası haline gelerek çeşitli yasal düzenlemelerde yer almışlardır.

İyi yönetim ilkeleri, ideal olarak kurgulanmış bir yönetim biçiminin temel unsurlarını ihtiva etmektedir. Bununla birlikte, bu ilkelerin uygulanmasının doğrudan idarenin takdirine bırakılması, iyimser bir bakış açısını ortaya koymaktadır. Her ne kadar son yıllarda şeffaflık, hesapverebilirlik gibi açıklığa vurgu yapan kavramlar, kamu yönetiminin gitgide daha önemli birer parçası olsalar da, geleneksel olarak idareler işleyişlerinde oldukça kapalı olma eğilimindedir. Kapalı yönetim kültürünün terk edilerek, yönetilenlerin de dahil olduğu iyi yönetim sürecinin etkinleştirilmesi için, yönetim ile bireyler arasındaki ilişkiyi düzenleyecek çeşitli denetim mekanizmalarına kaçınılmaz olarak ihtiyaç duyulmaktadır.

Bu ihtiyaç doğrultusunda ülkeler, gerek ulusal, gerekse uluslararası düzeyde çeşitli düzenlemelere gitmişlerdir. Türk yönetsel yapısında da iyi yönetim ilkelerinin uygulanmasına yönelik bazı yasal düzenlemeler yapılmıştır. Bu yasal düzenlemeler ile kurulan kurumlardan biri de kamu denetçiliği -bir diğer adıyla ombudsman- kurumudur. Bu kurum, yönetim ile toplum arasındaki ilişkiyi düzenleyecek, yönetime karşı yapılan şikâyetleri doğrudan ilgili birimlere ileterek, en hızlı biçimde çözülmesini sağlayacak bir yapı olarak kurgulanmıştır. Kurumun oluşturulmasındaki temel amaç, vatandaş ile yönetim arasındaki sorunların yargıya taşınmaksızın çözümünü sağlayacak alternatiflerin oluşturulmasıdır. Böylece yargının üzerindeki, kamu yönetimi-vatandaş arasındaki çatışmadan kaynaklanan yük hafiflemiş olacak, sistem daha hızlı ve sağlıklı işleyecektir.

Türk devlet geleneğine yabancı olmayan bir yapı olmakla birlikte, kamu denetçiliğinin Türkiye Cumhuriyeti idari yapısına girişi 2013 yılını bulmuştur. Benzerleri dünya coğrafyasının çeşitli ülkelerinde görülen kamu denetçiliğinin temel iddialarından biri de, iyi yönetim ilkesinin ülke genelinde bir yönetim kültürü olarak yerleşmesini sağlamaktır. Bu çalışmanın amacı kamu denetçiliğinin iyi yönetim ilkelerinin tesisindeki rolünü ortaya koymaktır. Bunu yaparken kuruma yapılan başvuruların ve bu başvurulara yanıt olarak kurumun verdiği tavsiye kararların incelenmesi öncelikli yol olarak kabul edilmiştir. Böylece kamu kurumlarının iyi yönetim ilkelerine uyma düzeyleri ve hangi ilkelere uymakta sorun yaşadığı da ortaya koyulmuş olacaktır.

Bu kapsamda öncelikle iyi yönetim ilkesi ve Türkiye’de iyi yönetim ilkelerinin hayata geçirilmesi için yapılan yasal düzenlemeler değerlendirilerek bir kavramsal çerçeve çizilmesi hedeflenmiştir. Daha sonra, kamu denetçiliği kurumunun tarihçesi ve Türk yönetim geleneğindeki yeri üzerinde durulmuştur. Nihayet kamu denetçiliği kurumunun aldığı tavsiye karar örneklerinden yola çıkarak, şikâyet

başvurularını almaya başladığı tarih olan 2013 yılından itibaren Türkiye’de iyi yönetim ilkelerinin yaygınlaştırılmasında oynadığı rol üzerinde durulmuştur.

Kamu denetçiliği kurumunun aktif olarak yönetsel yapıda yer almaya başlaması ile birlikte, gelen şikâyetler üzerine de olsa, idarenin iyi yönetim ilkelerine uygunluğunu sistematik biçimde denetleyen bir mekanizma oluşmuştur. Özellikle hangi alanda hangi ilkenin ihlal edildiği gibi verilerin ulaşılabılır olması, iyi yönetim ilkelerine uyum konusunda daha detaylı bir resmin çizilmesini sağlamaktadır. Bununla birlikte kurumun elindeki kısıtlı yetki ve enstrümanlar, CİMER gibi diğer şikâyet mekanizmalarının daha yoğun olarak kullanılmasına neden olmaktadır.

2. İyi Yönetim

Geleneksel yönetim anlayışı uzun yıllar devletlerin, vatandaşlarıyla kurduğu ilişkiyi tek taraflı olarak belirlemiştir. Güçlü ve geniş yetkilerle donatılmış idari yapı, yönetimde devlet dışında başka bir aktöre yer bırakmayacak biçimde sistemin tüm fonksiyonlarını tekeline tutmuştur. Günümüze gelindiğinde ise teknolojinin dünyayı bir bilgi toplumuna dönüştürmesiyle mevcut ihtiyaçlar karmaşıklaşmış ve artmış, idare tek başına bunların altından kalkamaz hale gelmiştir. Bu durum kaçınılmaz olarak bir reform ihtiyacının oluşmasına yol açmıştır. Vatandaşların ihtiyaçlarının karşılanması ve devlete duyulan güvenin yeniden tesis edilmesinin en önemli unsuru, vatandaşın beklenti ve ihtiyaçlarından haberdar olmaktır. Bunu sağlamanın yolu da yönetim sürecinin dönüşüm geçirerek, karşılıklı bir ilişkiye vurgu yapan “yönetişim” kavramının ve Avrupa Birliği tarafından vatandaşlık hakları arasında düzenlenen iyi yönetim hakkının benimsenmesidir (Charter of Fundamental Rights of the European Union, 2000). Böylece vatandaşların süreçte daha etkin olmasıyla geleneksel kamu yönetiminin temel unsurlarından biri terkedilmiş, yeni bir kamu yönetimi anlayışı şekillenmiştir.

Yönetim kavramı özellikle Anglo-Sakson uygulamalarında devletin ve kurumlarının sahip oldukları meşru ancak zorlayıcı güce işaret etmektedir. İktidarın karar alırken, işlem tesis ederken kullandığı bu beceriyi ifade eden yönetim, kurumsal bir süreçtir. Yönetişim ise yönetim sürecindeki çeşitli değişimleri ifade etmektedir. Çoğunlukla metodun değiştirilmesi olarak kabul edilen yönetişim, birden fazla aktörün sonuca etki edebildiği bir süreçtir (Karakul, 2015: 75).

İyi yönetişimin başlıca unsurlarından biri, temelde kullanıcı dostu bir kamu yönetimini amaçlayan ve Avrupa Doğru İdari Davranış Yasası’na ve Avrupa Birliği Temel Haklar Şartı’na dayanan iyi yönetimdir. İyi yönetim ise, hem kamu hizmeti yararlanıcılarına yönelik demokrasiyi temel alan bir otorite oluşturmayı, hem de etkin yönetişimi ifade etmektedir. İyi yönetişimin iyi yönetimden ayrıldığı temel nokta, yönetim sürecinin çift yönlülüğüne yapmış olduğu vurgudur. Özellikle 21. yüzyılın dönüm noktası kabul edilen teknolojik gelişmeler ile daha da hız kazanan yönetime katılım, yerini birlikte yönetmeyi ifade eden yönetişime

birakmıştır. Devletin ve kurumlarının teknoloji ile daha ulaşılabilir olmaları yönetimi kolaylaştırıcı rol oynamaktadır. İyi yönetim, devlet tarafından yerine getirilen yönetsel görevlerde bir gelişmeyi işaret ederken, iyi yönetim, kamu kurumlarının etkinliği ve verimliliğini gibi halk ile ilişkilerin değer ve uygulama yönünün de dâhil olduğu daha kapsamlı bir kavramdır (Kovac et. al., 2016: 132).

Yönetime yabancılik hissi, geleneksel idari yapılarda sıklıkla karşılaşılan bir durumdur. Avrupa Birliği, Dünya Bankası, OECD gibi çok sayıda ülkenin dahil olduğu örgütlerde, bu yabancılik ve dışarıda kalmışlık hissini artırması ile doğal bir sonuç olarak karşılaşılmaktadır. Bu noktada, yabancılik duygusunu ortadan kaldırarak, politika yapım süreçlerine katılımı arttırmaya yönelik bir reforma duyulan ihtiyaç, iyi yönetim kavramının uluslararası literatürdeki etkinliğini arttıracak çalışmaları da beraberinde getirmiştir (Okçu, 2007: 302).

İyi yönetim, yönetimin eylemsel durumu, bir diğer ifadeyle ortaya koyulan yönetim ilkelerinin uygulanma ölçüsüdür. İyi yönetimin temel ilkeleri, 2001 yılında Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanan, köklü bir kurumsal reform ihtiyacının üzerinde duran “Avrupa Yönetimi Hakkında Beyaz Kitap”ta sıralanmıştır. İlgili metnin odak noktasını oluşturan yönetimi, evrensel bir düzleme taşımayı bir sorumluluk olarak kabul ederek, AB üyesi olmayan ülkelerin resmi ve resmi olmayan kurumlarıyla diyalogun güçlendirilmesi hedeflenmiştir (Commission of the European Communities, 2001: 5).

Beyaz Kitap kapsamında, daha demokratik bir anlayışı ifade eden iyi yönetimin dayandığı başlıca ilkeler; katılımcılık, saydamlık, hesap verebilirlik, etkinlik ve uyum (ekonomik-sosyal) olarak kabul edilmektedir (Commission of the European Communities, 2001: 10). Bu kavramlar çerçevesinde şekillenen yeni vatandaşlık bilinci; yönetimde pasiften aktife doğru giderek güçlenen bir role sahip olan, beklentilerini daha yüksek tutan, sorunlarının farkında olarak, bunlara çözüm bulunmasına katkı sağlayan, daha sorgulayıcı bir yapıyı temsil etmektedir. Bu yapının hayata geçirilmesi için yine aynı Beyaz Kitap’ta katılımın iyileştirilmesi, politika süreçlerine dâhil olma, daha esnek olma ve politikaların bütünüle tutarlı olması hususlarına yönelik çeşitli düzenlemeler yapılması gerekliliği ortaya koyulmuştur (Commission of the European Communities, 2001: 12-13).

Bu ilkelerden yola çıkarak kamu yönetimi düzeyinde iyi yönetimin temelleri, öncelikle vatandaşın yönetime katılımının artması için, devlet organlarının katılımcılığa teşvik etmesine dayanmaktadır. Sonraki süreçte, karar almada hesap verebilirlik, şeffaflık, tutarlılık ve etkinlik iyi yönetim kültürünün gerekliliklerindedir (TESEV, 2008: 8). Çoğunlukla Avrupa Hukuku’na ait bir kavram olarak kabul edilen iyi yönetim kavramı hukukun üstünlüğü ve etkin Avrupa politikasını temel alan, Avrupa Birliği’nin de dahil olduğu daha kapsamlı bir iyi yönetim kavramının bir parçası olarak kabul edilebilmektedir (Mustafa, 2017: 259).

Kamu yönetimi anlayışındaki dönüşümün hız kazanması, iyi yönetim ve iyi yönetim ilkelerinin öneminin artmasını beraberinde getirmiştir. Uyum, sorumluluk, hesap verebilirlik, adil olma, tarafsız olma, hukuka bağlılık, mesleğe özen gösterme, etkililik ve titizlik olarak belirlenmiş olan iyi yönetim ilkeleri ile birlikte iyi yönetim ilkelerinin de kamu kurumlarında benimsenmesinde kamu denetçiliği kurumu önemli bir rol oynamaktadır. Vatandaşların yaptığı başvurular üzerine incelemeler yapan kamu denetçiliği kurumu, hukuka uygunluk denetimi yapmanın yanı sıra, vermiş olduğu tavsiye kararlarda iyi yönetim ilkelerine uygunluğa ilişkin görüşlerini de ayrıntılı olarak belirtmektedir. Bir diğer ifade ile Türkiye’de iyi yönetim ilkelerinin daha somut olarak hayata geçirilmesi ve uygulanmasında kamu denetçiliğinin önemli bir payı bulunmaktadır.

3. İyi Yönetimi Tesis Etmeye Yönelik Yasal Düzenlemeler

İyi yönetimi sağlamaya yönelik ilkeler farklı coğrafyalarda, farklı yönetsel sistemlerde, farklı yönetsel kültürlerde tartışılmıştır. Bulduğumuz coğrafyada yöneticilerin uygulaması gereken iyi yönetim ilkeleri siyasetname, nasihatname, siyerü’l-mülük gibi isimler alan metinlerde yer bulmuştur. Başta Yusuf Has Hacib’in Kutadgu Bilig’i, Nizamülmülk’ün Siyasetname’si, Gazzali’nin Nasihatü’l-mülük’ü, Koçi Bey ve Risaleleri (Ateş ve Dağ, 2016: 2) olmak üzere çok sayıda metinde, yöneticilerin uygulaması öngütlenen iyi yönetim ilkelerine yer verilmiştir.

Günümüzde, geçmiş ile benzer biçimde çeşitli kurumlar tarafından iyi yönetim ilkeleri belirlenerek, yöneticilerin ve kamu kurumlarının bu ilkelere uyması beklenmektedir. Ülkelerin kendi iç hukuk sistemlerinde yer verdikleri düzenlemelerin yanı sıra uluslararası nitelik taşıyan metinlerde de iyi yönetim ilkelerine yer veren benzer düzenlemeler görülmektedir. Özellikle uluslararası aktörlerin belirlediği ilkelerin, birçok ülke için bağlayıcı olduğunu ve bu şekilde evrensel bir iyi yönetim kavramının şekillenmeye başladığını söylemek mümkündür.

Küreselleşmenin yükselişe geçtiği 1990’ların sonlarında Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler, OECD, IMF, Avrupa Birliği gibi aktörler iyi yönetimin tüm üye ülkelerin yönetsel anlayışlarında yer etmesi için çalışmalara başlamışlardır. İyi yönetimi temel bir hak olarak kabul eden Avrupa Birliği Temel Haklar Şartı ilk defa 2000 yılında ilan edilmiş, üye devletlerin bu şarta tabi olarak düzenleme yapma zorunluluklarının oluşması ise Aralık 2009’da Lizbon Antlaşması ile olmuştur. Bu tarihten itibaren iyi yönetimi hakkı, üye ülkelerin yönetim sistemlerinin bir parçası haline gelmiştir. Şart, iyi yönetime bakış açısı ile öncüllerinden farklılaşmaktadır. Bu farklılığın başlıca kaynağı, iyi yönetimin ilkelerini sıralayarak yöneticilerin uyması gereken kuralları belirlemektense, konuyu vatandaşların bakış açısından değerlendirerek, iyi yönetimi bir hak olarak kabul etmiş olmasıdır.

Avrupa Birliği Temel Haklar Şartı çerçevesinde kendisiyle

ilgili olumsuz bir durum ile karşılaşan herkes dinlenmeli, kendi dosyasına erişebilmeli, mesleki ve ticari gizliliğe önem verilmeli, yönetim kararlarını gerekçeli olarak açıklamalı, birliğe gönderilen yazışmalar aynı dilde cevaplanmalı, topluluğa görevi yerine getirilirken neden olduğu zararlar tazmin ettirilmelidir (Charter of Fundamental Rights of the European Union, 2000/Article 41). Aynı Şart kapsamında iyi yönetim ilkelerinin uygulanmasına yönelik diğer maddeler kamu denetçisine başvurma hakkı (Article 43) ve dilekçe hakkı olarak düzenlenmiştir (Article 44).

Anglo-Sakson yönetim geleneğinde de iyi yönetim, ombudsman kurumu bünyesinde uygulama alanı bulmuştur. Birleşik Krallık'ta Meclis ve Sağlık Hizmetleri Ombudsmanı tarafından ortaya koyulan iyi yönetim ilkeleri doğru yapmak, müşteri odaklı olmak, açık ve hesap verebilir olmak, adil ve orantılı davranmak, işleri yoluna koymak ve sürekli iyileştirme arayışında olmak sıralanmıştır (Parliamentary and Health Service Ombudsman, 2009). Bir diğer Anglo-Sakson yönetim geleneği örneği olarak Avustralya'daki devlet ombudsmanı on iyi yönetim ilkesini sıraladığı bir bilgi formu yayınlamıştır. Burada yer verilen iyi yönetim ilkeleri, doğru, kapsamlı ve erişilebilir kayıtlar tutmak, zorlayıcı yetkilerin kullanımı üzerinde yeterli kontrollerin yerleştirilmesi, çözüme ulaştırılmamış ve zor durumların aktif olarak yönetilmesi, bilgi teknolojisi sistemlerinin sınırlılıklarına dikkat edilmesi, hatalı varsayımlara karşı tetikte olunması, yönetsel sürüklenmenin kontrol edilmesi, diğer kurum ve kuruluşlarla ihtiyatlı bilgi alışverişinin önündeki engellerin kaldırılması, kurum içindeki etkili iletişimin teşvik edilmesi, karar vermede karmaşanın yönetilmesi ve daha büyük sorunlara dair uyarı sinyallerinin kontrol edilmesi olarak sıralanmıştır (Commonwealth Ombudsman, 2007).

İyi yönetim kavramının, diğer gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Türk yönetsel yapısında da görünürlüğü gittikçe artmıştır. Bununla birlikte söz konusu kavram, Anayasa'da doğrudan düzenlenmemekle birlikte, maddeler üzerinde yapılan bazı değişiklikler ile iyi yönetimin yönetsel yapıdaki yeri güçlendirilmiştir. Anayasa'da iyi yönetim ilkeleri ile ilişkilendirilebilecek başlıca değişiklikler;

- **Madde 20:** Özel hayatın ve aile hayatının gizliliğinin güvence altına alınması (2001)
 - **Madde 40:** İdari işlemlerde ilgili kişilerin izlemesi gereken yasal yol, başvurusu gereken merciler ve başvuruda bulunması gereken sürelerin belirtilmesi zorunluluğu (2001)
 - **Madde 53:** Memurlar ve diğer kamu görevlilerine verilen toplu sözleşme hakkı ile yönetime katılım kültürünün arttırılması (2010)
 - **Madde 74:** Hesap verebilirliği arttıracak şekilde herkese bilgi edinme ve kamu denetçisine başvurma hakkı tanınması (2010)
 - **Madde 125:** Memurlara verilen uyarı ve kınama cezalarının yargı denetime tabi olması (2010)
 - **Madde 148:** Anayasal hak ve özgürlüklerin devlet tarafından ihlal edilmesine ilişkin, olağan kanun yollarını tükettikten sonra Anayasa Mahkemesi'ne bireysel başvuruda bulunabilme hakkının tanınması (2010) olarak kabul edilmektedir (Kamu Denetçiliği Kurumu, 2019b: 20-21).
- Anayasa maddelerinde yapılan yukarıda sayılan değişiklikler, iyi yönetim ile ilişkilendirilebilecek nitelik taşımaktadır. Anayasa maddelerindeki değişikliklerin yanı sıra, çıkarılan çeşitli kanunlar, oluşturulan kurum ve kurullar da iyi yönetimin Türk yönetim yapısında bir kültür haline gelmesi amaçlamaktadır. Bu yönde 2003 yılında Bilgi Edinme Değerlendirme Kurulu'nun kurulması ile başlayan süreçte atılan temel adımlar şu şekildedir;
- Bilgi Edinme Hakkı Kanunu kapsamında Bilgi Edinme Değerlendirme Kurulu'nun kurulması (2003),
 - Kamu Görevlileri Etik Kurulu'nun kurulması (2004),
 - Yolsuzluğa Karşı Devletler Grubu'na üye olunması (2004),
 - 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nun yayımlanması (2003),
 - 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu'nun çıkarılması (2003),
 - Başbakanlık İletişim Merkezi'nin kurulması (2006). Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi ile birlikte BİMER kaldırılarak, yerini CİMER'e (Cumhurbaşkanlığı İletişim Merkezi) bırakmıştır.
 - Memurlara toplu müracaat ve şikâyet yasağının kaldırılması (2011),
 - E-Devlet'in kullanılmaya başlanması (2008),
 - UYAP'ın (Ulusal Yargı Ağı Projesi) kullanılmaya başlanması,
 - 6325 sayılı Arabuluculuk Kanunu'nun kabul edilmesi (2012),
 - 6698 sayılı Kişisel Verilerin Kanunu'nun kabul edilmesi (2016),
 - Türkiye İnsan Hakları ve Eşitlik Kurumu'nun kurulması (2016),
 - Kolluk Gözetim Komisyonu'nun kurulması (2016),
 - Kamu Denetçiliği Kurumu'nun kurulması (2012)
- Yukarıda sayılan düzenlemelerin hayata geçirilmesi ile iyi yönetimin çok yönlü olarak tahsis edilmesine yönelik adımlar atılmıştır (Kamu Denetçiliği Kurumu, 2019b: 21-24).
- Türk yönetim sisteminde iyi yönetim ilkelerinin uygulanmasını arttıran bu düzenlemeler içinde, Kamu

Denetçiliği Kurumu doğrudan kuruluş kanununda ve usul ve esaslarına ilişkin yönetmelikte iyi yönetim ilkeleri tek tek sayıldığı ve bunların gözetilmesi amacıyla yer verildiği için daha ön plana çıkmaktadır. İyi yönetime bu kadar vurgu yapan bir kurumun, işleyişte bu ilkeleri ne kadar hayata geçirdiğine yönelik analizin yapılması ancak vermiş olduğu tavsiye kararların incelenmesiyle mümkün olacaktır.

4. Kamu Denetçiliği Kurumu

Yönetişim kavramının başlıca ilkelerini katılım, uyum, etkinlik, etkililik, hesapverebilirlik ve şeffaflık gibi unsurlar olarak tanımlayan Avrupa Komisyonu, bu ilkelerin denetlenme ihtiyacına da işaret etmiştir. Yönetimlerin iyi yönetim ilkelerine uygunluğunu denetleyecek mekanizmaların varlığı, yalnızca prensipte değil uygulamada da iyi yönetimin tesis edilmesini sağlamada önemli birer araçtır. Bu denetimi sağlayacak olan yapı ise Kamu Denetçiliği veya Ombudsmanlık olarak ifade edilen kurumdur. Temeli İsveç yönetsel yapısına dayanan Kamu Denetçiliği, vatandaş ile idare arasında bir köprü vazifesi görerek, vatandaşın yönetim ile olan anlaşmazlıklarını, yargı yoluna taşınmadan önce çözmeyi hedefleyen bir kurumdur.

Türk yönetim geleneğine uzak olmayan Kamu Denetçiliği kurumunun, modern Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin bir unsuru haline gelmesi 2012 tarihinde gerçekleşmiştir. Anayasanın 74. Maddesinde yapılan düzenlemeyle Anayasal bir kurum niteliğine kavuşan Kamu Denetçiliği Kurumu, "... şikâyet üzerine, idarenin her türlü eylem ve işlemleri ile tutum ve davranışlarını; insan haklarına dayalı adalet anlayışı içinde, hukuka ve hakkaniyete uygunluk yönlerinden incelemek, araştırmak ve idareye önerilerde bulunmakla" görevlidir. Kurum, yaptığı hukuka uygunluk denetiminin yanı sıra, idarenin iyi yönetim ilkelerine uygunluğu da denetleyerek bu doğrultuda tavsiyelerde bulunmakla yükümlüdür. Kuruluş amaçları arasında, yapılan başvuruları işleme alırken kötü yönetimin örneklerinin giderilmesini sağlamak ve vatandaşların eşit söz hakkını gözetmek yer almaktadır.

Kamu Denetçiliğinin tarihte ilk defa Anayasa'da düzenlenen bir mekanizma olarak ortaya çıkması İsveç'in 1809 Anayasası ile olmuştur. Kurumun İsveç'te ortaya çıkışından yaklaşık bir asır sonra Finlandiya, Norveç ve Danimarka gibi İskandinav ülkelerinde, daha sonra Avrupa ülkelerinde ve nihayet Anglo Sakson yönetim geleneğine sahip ülkelerde faaliyet göstermeye başlamıştır (Alodalı ve Usta, 2017: 174).

Kamu denetçiliği kurumu, faaliyet gösterdiği ülkenin yönetsel yapısına göre arabulucu, medyatör, parlamento komiseri, vatandaş koruyucusu, halkın avukatı, parlamento savunma delegesi, ombudsman gibi çeşitli isimler almakla birlikte temel işlevi, yöneten ile yönetilen arasında tarafsızlığını koruyarak bir köprü olmaktır (Demir, 2014, s. 2). Vatandaşların hak ve özgürlüklerini koruyarak kötü yönetim uygulamalarının önüne geçme amacı taşıyan kamu denetçiliği kurumu, yaptırım gücüne sahip olmamakla birlikte kamuoyu baskısı oluşturabilme niteliğine sahiptir.

Böylece aldığı kararlar ile idarenin işlemlerine doğrudan müdahale edememekle birlikte, kamuoyundan aldığı destekle düzeltici, koruyucu ve önleyici bir işlevi bulunmaktadır.

Kamu denetçiliği kurumu farklı ülkelerde, farklı isimler ile faaliyet gösterse de tüm örneklerin birbiri ile benzeştiği bazı ortak noktalardan söz etmek mümkündür. Bunlar;

- Başvuruların mümkün olduğunca kolay yapılabilmesi,
- İdare karşısında bağımsız olmaları,
- İdareye karşı yaptırım güçlerinin olmaması,
- İdare ile vatandaş arasında arabulucu olmaları ve
- Yapılan başvuruları karara bağlarken kurumlardan belge ve bilgi isteyerek inceleme ve araştırma yapmaları olarak özetlenebilir (Coşkun ve Şen, 2019: 1351-1352).

Türk yönetim geleneğinde, yönetimin hesap verebilirliğini sağlayan kamu denetçiliğine benzer mekanizmaları görmek mümkündür. İslamiyet öncesi Türk devletlerinde toy, şölen ve kurultay gibi toplantılar, Ortaçağ'daki Türk-İslâm devletlerinde hükümdarların halkın şikâyetlerini doğrudan dinledikleri Divan-ı Mezâlîm (Daru'l Adl), Osmanlı'da temel ve öncelikli görevi şikâyet dinlemek olan Divan-ı Hümayun'un yanı sıra, şeyhülislamlık ve kadılık makamı da halkın şikâyetlerinin görüşüldüğü başlıca kurumlar arasında yer almaktadır (Alodalı ve Usta, 2017: 170- 171).

Türkiye'de 90'lı yılların sonunda Kamu Denetçiliği Kurumunun kurulması için başlayan girişimler, 2010 yılında yapılan referandum sonucunda gerçekleşen anayasa değişikliğiyle Kamu Denetçiliği Kurumu anayasal bir kurum olarak düzenlenmesiyle sonuçlanmıştır. Söz konusu değişiklik ile dilekçe hakkını düzenleyen Anayasanın 74. maddesinin başlığı "Dilekçe hakkı, bilgi edinme ve kamu denetçisine başvurma hakkı" olarak yenilenmiştir. 2012 yılında 6328 Sayılı Kamu Denetçiliği Kurumu Kanunu kabul edilmiş, 2013 yılından itibaren vatandaşların şikâyet başvurularını almaya başlamıştır. Türkiye Büyük Millet Meclisi Başkanlığına bağlı olarak kurulan Kurum, yönetimden kaynaklanan vatandaş mağduriyetlerini gidermek konusunda idareye tavsiyede bulunmak ile sorumlu tutulmuştur. Kamu denetçileri, kamu kurum ve kuruluşlarının faaliyetlerinin hukuka, adalete ve hakkaniyete uygunluğunun denetimini yapmaktadır. İdarenin, kamu denetçisinin aldığı tavsiye kararlara uyarak bireysel şikâyetlerinin azaltılması ve idari yargının iş yükünün hafifletilmesi amaçlanmaktadır (Şengül, 2013: 83-84).

İlgili kanunun 5. maddesinde Kamu Denetçiliği Kurumu'nun görevi "idarenin işleyişi ile ilgili şikâyet üzerine, idarenin her türlü eylem ve işlemleri ile tutum ve davranışlarını; insan haklarına dayalı adalet anlayışı içinde, hukuka ve hakkaniyete uygunluk yönlerinden incelemek, araştırmak ve idareye önerilerde bulunmak" olarak düzenlenmiştir. Kanun kapsamında Kurumun kendiliğinden bir konu hakkında inceleme başlatması mümkün olmayarak,

bir kamu kuruluşuna ilişkin şikâyetin mevcut olmasına bağlanmıştır. Şikâyet başvurusuna ilişkin yapılan inceleme ve araştırmalar sonucunda, kurum tavsiye kararı, ret kararı, dostane çözüm kararı veya karar verilmesine yer olmadığına dair karar verilmektedir.

Kamu Denetçiliği Kurumu, 2013 yılında resmen faaliyete geçen nispeten genç bir kurum olmak ile birlikte toplum tarafından bilinirliği oldukça hızlı biçimde artmıştır. Başvuru sayılarına bakıldığında 2013 yılında 7.638 olan rakamın 2019 yılı sonunda 20.968'e ulaştığı görülmektedir. Bu başvuruların %25 kadarı kamu personel rejimine ilişkin başvurulardır. En çok şikâyet edilen idare ise %10.6 ile mahalli idareler olmuştur (Kamu Denetçiliği Kurumu, 2019a: 90-95). Şikâyet sayısındaki bu artışı, kurumun tanınırlığı ile doğru orantılı olarak ilişkilendirmek mümkündür. Başka bir açıdan değerlendirildiğinde, idarelere yönelik şikâyetlerin yıllar içinde artarak devam ettiği, konu yargıya taşınmadan önce kamu denetçiliğinin arabuluculuğuna başvurulduğu sonucuna varılabilir (Sesli, 2021: 95).

Kurum, başvurular neticesinde yaptığı incelemelerde yalnızca hukuka uygunluğu göz önünde bulundurmayarak, iyi yönetim ilkesini de gözetmek ve idareye bu ilkelerin uygulanması yönünde tavsiyelerde bulunmakla yükümlüdür. İyi yönetim ilkeleri Kamu Denetçiliği Kurumu Kanununun Uygulanmasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliğin 6. maddesinde ayrıntılı olarak aşağıdaki şekilde belirtilmiştir;

- Kanunlara uygunluk,
- Eşitlik ve ayrımcılığın önlenmesi,
- Ölçülülük,
- Yetkinin kötüye kullanılmaması,
- Tarafsızlık,
- Dürüstlük,
- Nezaket,
- Şeffaflık,
- Hesap verilebilirlik,
- Kazanılmış hakların korunması ve haklı beklentiye uygunluk,
- Dinlenilme ve savunma hakkı,
- Bilgi edinme hakkı,
- Makul sürede karar verme,
- Kararların gerekçeli olması,
- Karara karşı başvuru yollarının gösterilmesi,
- Kararın geciktirilmeksizin bildirilmesi,
- Kişisel verilerin korunması.

Kamu Denetçiliği Kurumu bu ilkelere uymakla yükümlü

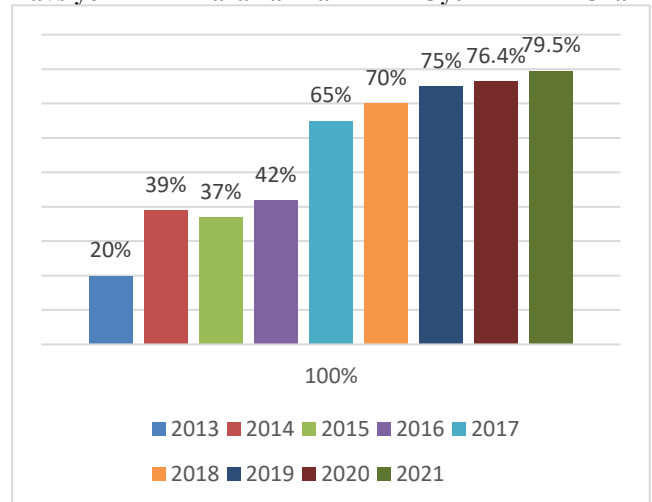
olduğu gibi, yaptığı incelemelerde de idarelerin yönetmelikte sıralanan iyi yönetim ilkelerine uyup uymadığını denetlemektedir. 2017-2021 dönemi için hazırlanan stratejik planda kurumun misyonu “*Etkin bir şikâyet mekanizmasıyla idarelerin hukuka ve hakkaniyete aykırı uygulamalarına karşı bireyi korumak ve kamu hizmetlerinin insan hakları ile iyi yönetim ilkeleri çerçevesinde yürütülmesine katkı sağlamak*” olarak belirlenmiştir. Aynı planda iyi yönetişimin tüm kamu kurumlarında yerleşik bir kültür haline gelmesine öncülük etmek, bunun gerçekleşmesinde idareye yol gösterici olmak hedeflenmiştir (T.C. Kamu Denetçiliği Kurumu, 2017: 16-18).

5. Kamu Denetçiliği Kurumunun Etkinliği

Kamu denetçiliği kurumu idarenin hatalarına karşı vatandaş koruma işlevini yerine getirirken, hukuka uygunluk ile birlikte iyi yönetim ilkelerine uygunluğu da denetlemektedir. 2013 yılından itibaren Türk yönetsel yapısında doğrudan iyi yönetim ilkelerine uygunluk denetimi yapan yegâne kurum olarak kamu denetçiliğinin etkinliği, iyi yönetimin yönetim kültüründe yerleşmesi ile doğru orantılıdır.

Kamu denetçiliği kurumunun etkinliğini ölçmeyi amaçlayan çalışmalar çeşitli parametreleri değerlendirerek bir sonuca ulaşmaktadır. Coşkun ve Şen'in (2019) etkinliği ölçmek için dikkate aldığı parametreler *sonuçlandırılan başvurular, kabul edilebilir başvurular, uzlaştırma yoluyla uyuşmazlıkların çözümü ve şikâyet konularıdır*. Sesli'ye (2021) göre yapılan başvuruların sayısı, verilen tavsiye kararları ve bu tavsiye kararlarına uyma oranı kurumun etkinlik ve bilinirliğini ortaya koymaktadır. Yılmaz ve Şahyar Akdemir'in (2020) kurumsal etkinliği ölçmede temel aldıkları kriterler ise; *yaptırım gücü, uzmanlaşma alanı, arabuluculuk, adaleti sağlama, kamuyu koruma* olarak belirtilmiştir. Bu göstergeler içinde özellikle tavsiye kararlarına uyum oranının yüksek olması kurumun etkinliği ile doğrudan ilişkilidir.

Grafik 1. Yıllara Göre Kamu Denetçiliği Kurumunun Tavsiye Kararlarına Uyum Oranı



Kurumun kuruluşu olan 2013 yılından itibaren verilen tavsiye kararlara uyum oranı değerlendirildiğinde, yıllar içinde artan bir ivmeye sahip olduğu görülmektedir. Kurumun tanınırlığının en az olduğu 2013 yılında uyum oranı %20 ile en düşük seviyede iken, 2021'e gelindiğinde bu oran %79,5 ile en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Bu artışın önemli nedenlerinden biri tavsiye kararlara uymamayı tercih eden kurumların Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne çağırılarak nedenlerini sözlü olarak açıklamalarının istenmesi olarak yorumlanabilir (T.C. Kamu Denetçiliği Kurumu, 2021: 32).

Kamu yönetimi ile vatandaş arasında alternatif bir iletişim kanalı olarak 2013 yılından beri faaliyet göstermekte olan Kamu Denetçiliğinin, gerek aldığı başvuru sayılarına, gerek verdiği karar sayılarına, gerekse bu kararlara uyum oranına bakıldığında etkinliğinin gitgide artmakta olduğu görülmektedir. Hem bireylerin haklarını aramasında hem de iyi yönetim ilkelerinin uygulanmasında kilit bir aktör olarak varlığını sürdürmektedir.

6. Kamu Denetçiliği Kurumunun Tavsiye Kararlarında İyi Yönetim

Kamu Denetçiliği Kurumunun iyi yönetim ilkelerinin yerleştirilmesine yönelik yapmış olduğu çalışmalardan en ön plana çıkanı, vermiş olduğu tavsiye kararların değerlendirme ve gerekçe bölümünde, idarelerin "*hukuk ve hakkaniyet yönünde değerlendirme*"si ile birlikte "*iyi yönetim ilkeleri yönünden değerlendirme*"sinin de yer almasıdır. Bu değerlendirmeyi yaparken iyi yönetimi, AB Komisyonunun şeffaflık, hesap verebilirlik, katılımcılık, etkililik ve tutarlılık olarak belirlediği temel kriterleri göz önünde bulundurmaktadır.

Çalışma kapsamında Kamu Denetçiliği Kurumu'na 2022 yılının ilk yarısı olan 1 Ocak-30 Haziran tarihleri arasında yapılmış başvurular değerlendirilmiştir. Başvurular incelendiğinde sayısal olarak yoğunluğun belli başlı alanlarda toplandığı ve dengeli olmayan bir dağılım olduğu görülmektedir. Özellikle kamu personel rejimine ilişkin başvuru sayısının, diğer alanlardan çok daha fazla olduğu dikkati çekmektedir. Kamu personel rejiminden sonra, "adalet, milli savunma ve güvenlik" ile "eğitim, öğretim, gençlik ve spor" en çok başvurunun olduğu diğer alanlardır. 20 konu başlığının bu düzensiz dağılımı, vatandaş-yönetim arasındaki başlıca çatışma alanlarını ortaya koymaktadır.

Tablo 1. 2022 Yılıının İlk Yarısında Başvuru Alanları ve Sayıları

Başvuru Konuları	Başvuru Sayıları
İnsan Hakları	4
Kadın Hakları	-
Çocuk Hakları	2
Engelli Hakları	9
Ailenin Korunması	-
Sosyal Hizmetler	2
Eğitim-öğretim, gençlik ve spor	64

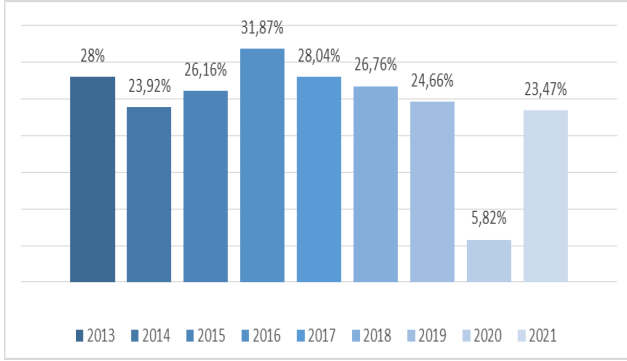
Bilim, sanat, kültür ve turizm	1
Adalet, milli savunma ve güvenlik	117
Sağlık	9
Nüfus, vatandaşlık, mülteci ve sığınmacı hakları	6
Kamu personel rejimi	341
Mülkiyet hakkı	11
Ekonomi, maliye ve vergi	42
Enerji, sanayi, gümrük ve ticaret	15
Çalışma ve sosyal güvenlik	43
Orman, su, çevre ve şehircilik	4
Ulaştırma, basın ve iletişim	6
Gıda, tarım ve hayvancılık	4
Mahalli idarelerce yürütülen hizmetler	30

Kamu Denetçiliği Kurumu'na yapılan şikâyetlerin yıllar içinde konularına göre dağılımına dair istatistikler incelendiğinde de kamu personel rejimine ilişkin genel eğilimin var olabildiği görülmektedir. Bu durumu kurumun, personel rejimi ile ilgili anlaşmazlıklarda başvurulacak tek yapı olarak görülmesi veya kamu personeli tarafından bu iletişim kanalının iyi bilinmesi ile açıklamak mümkündür (Yılmaz ve Şahyar Akdemir, 2020: 48).

Kurumun kurulduğu 2013 yılından bu yana ilk defa 2020 yılında kamu personel rejimi konusu başlıca şikâyet alanı olmaktan çıkmış, yerini toplam başvuruların %80,28'inin yapıldığı ekonomi, maliye ve vergi alanı almıştır. Bu durum kurum tarafından salgın döneminin etkisi ile yapılan temel destek kredi talepleri ile ilişkilendirilmiştir (T.C. Kamu Denetçiliği Kurumu, 2020:70).

İncelenen tarih aralığı içinde kadın hakları ve ailenin korunması konularında herhangi bir başvurunun olmayışı dikkat çeken bir durumdur. Geçen yıllarda yapılan başvurular incelendiğinde de benzer bir tablo ortaya çıkmaktadır. Kurumun kadınlar tarafından yeterince tanınmayışı veya başvuru yöntemlerinin bilinmeyişi bu durumun temel sebeplerinden olarak görülebilmektedir (Yılmaz ve Şahyar Akdemir, 2020: 28). Bir diğer sebep olarak da özellikle kadın ve aile ile ilgili konuların kamu denetçisine gelmeksizin doğrudan yargıya taşınması olarak gösterilebilir.

Grafik 2'de de görüleceği gibi 2021 yılında %23,47'sini, 2020 yılında %5,82'sini, 2019'da %24,66'sını, 2018'de %26,76'sını, 2017'de %28,04'ünü, 2016'da %31,87'sini, 2015'de %26,16'sını, 2014'de %23,92'sini ve nihayet 2013 yılında %28'ini oluşturmaktadır.

Grafik 2. Kamu Personel Rejimi Şikâyetlerinin Yıllara Göre Dağılımı

2022 yılının ilk yarısında Kamu Denetçiliği Kurumuna yapılan başvuruların büyük bölümünü oluşturan kamu personel rejimi ile ilgili başvuruların 137'si "tavsiye", 146'sı "ret", 58'i "kısmen tavsiye kısmen ret" olarak kurum tarafından yanıtlandırılmıştır. Bununla birlikte "kısmi tavsiye" ve "kısmi ret" kararlarının olmaması dikkat çekicidir. Çalışma kapsamında Kamu Denetçiliği Kurumu'nun kamu personel rejimi alanında vermiş olduğu 137 tavsiye karar detaylı olarak incelenmiştir. Bu kararlarda 28/03/2013 tarihli ve 28601 mükerrer sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Kamu Denetçiliği Kurumu Kanununun Uygulanmasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliğin "İyi yönetim ilkeleri" başlıklı 6. Maddesinde yer alan ilkeler yönünden değerlendirmelere de yer verilmektedir. Şikâyete konu olan kamu kurumlarının başlıca hangi ilkeyi ihlal ettiğini görmek, mahalli idarelerde iyi yönetim uygulamalarındaki sorunları da gün yüzüne çıkarmış olacaktır.

Kuruma yapılan bir Valiliğin yapmış olduğu görevde yükselme sözlü sınav sonucuna itirazda, komisyon üyelerinin soruları ellerindeki açık soru kâğıtlarından seçerek yaptıkları ve doğru yanıtlanmasına rağmen düşük puan alması nedeniyle sınav sonucunun yeniden değerlendirilmesine ilişkin bir başvuru değerlendirilmiştir. Yapılan incelemeler sonucunda sınavın cevap anahtarının önceden hazırlanmamış olması, her bir komisyon üyesinin verdiği notun gerekçeleriyle bildirilmeyerek tutanakların hatalı tutulmuş olması, sınavın kayıt altına alınmaması nedeniyle hem hukuka ve hakkaniyete aykırı işlem tesis edildiği, hem de iyi yönetimin "nesnellik", "tarafsızlık", "şeffaflık", "hesap verilebilirlik" ilkelerinin yerine getirilmediği tespit edilmiştir. Kurumun bu yönde verdiği tavsiye karar "mülakatın iptal edilerek yeniden yapılması, soruların kura veya zarftan çekilerek belirlenmesi, verilen puanların gerekçelerinin ifade edilmesi, sınavların kayıt altına alınması" şeklinde olmuştur.

Bir diğer vakada, bir üniversitede açılan akademik kadro ilanına başvuruda bulunan aday, ALES puanı ve okul ortalaması kendinden daha düşük bir başka adayın sınavı kazandığını ve bu adayın sınav kâğıdının yeniden değerlendirilerek sınavın iptalini talep etmiştir. Yapılan incelemeler sonucunda, cevap anahtarında puanlamanın

yapılmaması hukuka aykırı olarak değerlendirilmiş, asli şekil şartlarını da sağlamaması nedeniyle sınavın iptaline karar verilmiştir. Bununla birlikte iyi yönetim ilkeleri yönünden yapılan değerlendirmede bir aykırılık tespit edilmemiştir. Bu durumda açıkça hukuka aykırı ve İdare Mahkemesinde yargı yolu açık bir işlem olmakla birlikte, iyi yönetim ilkeleri yönünden kusurlu bulunmamıştır.

Her iki örnekte de görülmektedir ki, Kurum iyi yönetim ilkelerine uygunluk denetimini hukuka uygunluk denetiminden bağımsız olarak değerlendirmektedir. Hukuk yönünden bir sorunun tespit edilmediği işlemlerde de, vatandaşın güveninin önemli unsurlarından olan iyi yönetim ilkelerine uyulmadığına hüküm getirdiğinde, gerekli gördüğü uyarıyı yapmaktadır. Verilen tavsiyeler gelecekte yaşanacak olası anlaşmazlıkların önüne geçmeyi öngörmektedir. Öte yandan bu tavsiyelere idarelerin ne kadar uyduğunun takibini yapacak bir mekanizmanın olmayışı, iyi yönetim ilkelerinin uygulanmasını idarecilerin inisiyatifine bırakmaktadır. Daha köklü bir iyi yönetim geleneği oluşturabilmek adına, tavsiye kararların uygulanıp uygulanmadığının TBMM tarafından izlenmesi yerinde bir adım olacaktır.

Grafik 3. Kamu Denetçiliği Tavsiye Kararlarında İhlal Edildiği Tespit Edilen İyi Yönetim İlkeleri (Kamu Personel Rejimi)

2022 yılının ilk yarısında kamu personel rejimi ile ilgili işlemlere ilişkin yapılan başvurulara verilen toplam 341 karardan 137'si tavsiye niteliğindedir. Tablo 3'de de görüldüğü üzere 137 tavsiye kararın iyi yönetim ilkelerine göre değerlendirilmesi sonucu, 109'unda karara karşı başvuru yollarının gösterilmesi ilkesine uyulmadığı tespit edilerek uyulması yönünde bir tavsiye verilmiştir. Kanun maddelerini anlamada karşılaşılabilecek sorunlar, sürekli değişen kanun hükümlerini takip edememe, başvurulacak makamların ve sürelerin farklı olması gibi zorluklar, vatandaşlara karara karşı başvuru yollarının gösterilmesini elzem kılmaktadır. Kişilere hakkındaki işlemlerin nedenlerini, kararların alınma sebeplerini ve hukuki dayanaklarını göstermek kamu kurumlarının uygulaması gereken anayasal ilkelerdendir (Kamu Denetçiliği Kurumu, 2019b: 125). Bununla birlikte uygulanması en çok ihmal edilen ilke olduğu da görülmektedir. Hakkında tavsiye kararın hazırlandığı 137 başvurudan yalnızca 20'sinde iyi yönetim ilkelerine aykırılık tespit edilmemiştir.

Kanunlara uygunluk ilkesi de, karara karşı başvuru yollarının gösterilmesi kadar yoğunlukla olmasa da, yine kamu personel rejimine ilişkin konularda uyulmadığı tespit edilerek gerekli uyarılarda bulunulan bir diğer iyi yönetim ilkesidir. Hukuk devleti olmanın temel gerekliliklerinden olan kanunlara uygunluk başta Anayasa olmak üzere, idare tarafından gerçekleştirilen tüm işlemlerin evrensel hukuk ilkelerinden Cumhurbaşkanlığı kararnamelerine kadar tüm hukuki düzenlemelere uygun olmasını ifade etmektedir (T.C. Kamu Denetçiliği Kurumu, 2019b: 31).

Kamu personel rejimi ile ilişkili alanlarda şeffaflık, kararın geciktirilmeksizin bildirilmesi, makul sürede karar verme, yetkinin kötüye kullanılmaması, kararların gerekçeli olması ve tarafsızlık, ihlal edilen ve idarelerin uyarılmasına karar verilen diğer iyi yönetim ilkeleri arasındadır. Bununla birlikte belirlenen tarih aralığında eşitlik ve ayrımcılığın önlenmesi, ölçülülük, dürüstlük, nezaket, hesapverebilirlik, kazanılmış hakların korunması ve haklı beklentiye uygunluk, dinlenilme ve savunma hakkı, bilgi edinme hakkı ve kişisel verilerin korunması ilkelerine ilişkin bir uyarıya rastlanılmaması, bu ilkelerin büyük ölçüde yönetim kültürüne yerleşmiş olması olarak yorumlanabilmektedir. Bu veriler doğrultusunda “kamu personel rejimi ile ilgili işlemlerde kamu kurumlarının iyi yönetime ilişkin en belirgin eksiklikleri, vatandaşa verilen kararlar için yol gösterici olmamaları ve kanunlara uygunluk noktasında eksiklerin olmasıdır” şeklinde bir çıkarımda bulunmak yanlış olmayacaktır.

Kamu Denetçiliği Kurumunun iyi yönetişimin yaygın kültür haline gelmesi için attığı önemli bir diğer adım da 2019 yılında yayımlanmış olduğu “Kamuda İyi Yönetim Rehberi”dir. Rehber aracılığıyla idareler iyi yönetim ilkelerini, bu ilkelere uyulması için dikkat edilmesi gereken hususları bilerek, işleyişine yönelik ortaya çıkabilecek anlaşmazlıkların önüne geçilmiş olacaktır.

2013 yılından itibaren faaliyet göstermekte olan Kamu Denetçiliği Kurumunun toplum tarafından yeterince tanınmaması, Kurumun elindeki en önemli yaptırım gücü olan kamuoyu baskısını yeterince kullanamaması anlamına gelmektedir. Başvuru sayısının fazlalığı ve toplumun Kurumun verdiği kararlardan haberdar olup desteklemesi, iyi yönetimin yerleşmesini sağlayacak en önemli unsurlardır. Genellikle düşük ivmeli bir artış gösteren başvuru sayılarında, 2020 yılında %330,22’lik dramatik bir artış olmuştur (T.C. Kamu Denetçiliği Kurumu, 2020: 15). Pandemi döneminin etkisi olarak değerlendirilen bu artış 2021 yılında devam etmemiş, 90 bin civarında olan başvuru sayısının pandemi öncesindeki seviyeye gelerek 18 binlere gerilediği tespit edilmiştir.

Kamu denetçiliği kurumu, oldukça karmaşık ve çok yönlü bir yapıya sahip olan Türk kamu yönetimi sisteminde denetimin önemli bir aktörüdür. Bununla birlikte, kamu yönetimindeki bu çok yönlülüğün karşısında genel bir kamu denetçiliği kurumunun faaliyet göstermesi verimliliği etkilemektedir. Batıdaki uygulamalarda olduğu gibi askeri, yerel yönetimler, üniversite, çevre kamu denetçiliği gibi

uzmanlık alanlarına ayrılmış olması hem daha hızlı hem de daha etkin bir denetim sisteminin yerleşmesini sağlayacaktır (Gökçe, 2012: 204).

7. Sonuç

Yönetim anlayışının daha katılımcı, daha hesap verilebilir, daha şeffaf bir yapıya bürünmesi ile geleneksel yönetim uygulamaları toplumun farklılaşan ve çeşitlenen taleplerini karşılamada yetersiz kalmıştır. Bu doğrultuda iyi yönetime yönelik arayışlar, yönünü iyi yönetişim olarak ifade edilen, birlikte yönetim kültürüne doğru çevirmiştir. Bu kavramın yönetsel kültüre dahil edilebilmesi için her ülkede olduğu gibi Türkiye’de yapılan çeşitli yasal düzenlemeler ile bazı kurumlar kurulmuştur.

Yönetimi denetlemeye, yaptığı işlemleri sorgulamaya, yapılan hatalı işlemlere karşı hak aramayı temele alan bu sistem Türk tarihine çok da yabancı olmayan bir yönetsel kültürü içinde barındırmaktadır. İslamiyet öncesi Türk devletlerinde toy, şölen ve kurultaylar, Türk-İslâm devletlerinde Divan-ı Mezâlim, Osmanlı’da Divan-ı Hümayun aracılığıyla sağlanan yönetimin hesap verebilirliği, günümüz Türkiye Cumhuriyeti’nde ilk olarak Dilekçe Hakkı ile düzenlenmiştir. 2003 yılından itibaren yönetim alanında yapılan reformlar ile bu hakkın kapsamı genişletilerek Bilgi Edinme Hakkı, BİMER, CİMER ve Kamu Denetçiliği Kurumu gibi çeşitli mekanizmalar Türk yönetim hayatına girmiş, vatandaşın idarenin işleyişine ilişkin şikâyetlerini yargı yoluna başvurmadan dile getirme yöntemleri çeşitlenmiş, yönetimin ulaşılabilirliği artmıştır.

Kamu Denetçiliği Kurumu, yapılan şikâyet başvuruları neticesinde aldığı tavsiye kararlarda yalnızca hukuka uygunluk denetimi değil, iyi yönetim ilkelerine uyulup uyulmadığının değerlendirmesini ayrıntılı olarak yapmaktadır. Kurumun iyi yönetim ilkelerine ilişkin yapmış olduğu bu denetim ve verilen tavsiye kararlar etik yönetim anlayışının yerleşmesine de katkı sağlamaktadır. Kararlara uyulma oranı arttıkça yönetimde etik değerlerin görünürlüğü de artacaktır (Çılgın ve Özkaral, 2020: 143). Kurum tarafından hazırlanan raporlarda, hangi iyi yönetim ilkesine uyulmadığına yönelik tespitlerde bulunulmakta, verilen tavsiye kararlarda söz konusu ilkenin uygulanmasına vurgu yapılmaktadır. Ancak sonuçlanan süreçlerde görülmektedir ki tavsiye niteliği taşıyan bu kararların hukuki bir yaptırımının olmayışı, özellikle Türkiye Cumhuriyeti gibi güçlü bir bürokrasiye sahip ülkelerde bir yol gösterici olmaktan öteye gitmemesinin önünde en büyük engeldir.

Bu kurumlardan Kamu Denetçiliği Kurumuna 2019 yılında gelen başvuru sayısı 20.968 iken, CİMER üzerinden iletilen şikâyetlerin sayısı aynı yıl için 3.138.233 olarak açıklanmıştır (CİMER, 2019: 4). 2021 yılında ise Kamu Denetçiliği Kurumu’na başvuruların sayısı düşüş göstererek 18.843 olmuş, bununla birlikte CİMER’e yapılan başvurular ikiye katlanarak 6 milyon yüz bine ulaşmıştır. Bu durum kurumun tanınırlığının fazla olmadığı şeklinde değerlendirilebileceği gibi, halkın Cumhurbaşkanlığına güvendiği kadar Kamu Denetçiliğine veya Kamu

Denetçiliğinin yaptırım gücüne güvenmediği şeklinde değerlendirilmek de mümkündür.

Yıllar içinde Kamu Denetçiliği Kurumuna yapılan başvuruların iyi yönetim ilkeleri yönünden değerlendirilmesinde, “karara karşı başvuru yollarının gösterilmesi” ilkesinin tekrar eder biçimde ihlal edildiği görülmektedir. Kişilerin hak arama özgürlükleri ile doğrudan bağıntılı olan bu ilke, kararın alınma nedeninin, yapılan işlemin sebeplerinin, hukuki dayanaklarının ve keyfi olmayışının açıklanmasını ifade etmektedir. Kurumun aldığı kararlarda bu ilkenin gözetilmeyişine yapılan vurgu, yönetimlerin geleneksel bir bakış açısı ile yaptıkları işlemi konunun muhatabına açıklamama eğiliminde olduklarını göstermektedir.

Kamu Denetçiliği iyi yönetim ilkelerine verdiği tavsiye kararların uygulanmasına yönelik bir adım atma konusunda yetki sahibi değildir. Daha etkin ve verimli işleyecek bir süreç için, kuruma şikayetçi adına konuyu yargıya taşıma yetkisinin verilmesi, yöneticilerin kurumun kararlarını uygulamaya teşvik edilmesi ve TBMM'nin kurumun kararlarına uyulup uyulmadığının takibini yapması Kamu Denetçiliği Kurumu'nun işlevselliğini arttıracak girişimler olarak uygulamaya geçirilmelidir. Öte yandan iyi yönetim ilkelerine uyumun yasal olarak düzenlenmesini yapmak da bu ilkelerin benimsenmesi için atılmış önemli bir adım olacaktır. Ancak bu şekilde idarelerin direnç gösterdiği iyi yönetimi bir kültür olarak Türk sistemine yerleştirilebilecektir.

Kaynakça

- Abdioğlu, H. (2007). Yönetişim İlkelerinin Uygulanmasında Kamu Denetçiliği (Ombudsmanlık) Kurumu ve Avrupa Birliği Sürecinde Türkiye Açısından Önemi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 79-102.
- Alodalı, M. F. B. ve Usta, S. (2017). Türk Yönetim Geleneğinde Hesap Verebilirlik Mekanizmaları: Divan-ı Mezalim ve Kamu Denetçiliği Kurumu. *Strategic Public Management Journal*, 6(3), 168-184.
- Ateş, H. ve Dağ, B. (2016). Siyasetnamelerde Kamu Yönetimi ve Kamu Yöneticileri ile İlgili Sorun Tespitleri ve Tavsiyeler: Karşılaştırmalı Bir İnceleme. *Akademik Bilim Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 1-15. (Erişim: 10.11.2021), https://www.researchgate.net/publication/313142140_Siyasetnamelerde_Kamu_Yonetimi_ve_Kamu_Yoneticileri_ile_Ilgili_Sorun_Tespitleri_ve_Tavsiyeler_Karsilastirilmali_Bir_Inceleme
- Charter of Fundamental Rights of the European Union (2000). (Erişim: 20.10.2021), https://www.europarl.europa.eu/charter/pdf/text_en.pdf
- CİMER (2019). 50 Soruda CİMER. (Erişim: 20.11.2020) <https://cimer.gov.tr/50sorudacimer.pdf>

- Comission of European Communities (2001). European Governance: A White Paper, Brussels: COM (2001) 428. (Erişim: 20.09.2021) http://europa.eu/rapid/press-release_DOC-01-10_en.htm
- Commonwealth Ombudsman (2007). Lessons for Public Administration. Report no: 11. (Erişim tarihi: 27.05.2022) https://www.ombudsman.gov.au/_data/assets/pdf_file/0018/26244/investigation_2007_11.pdf
- Coşkun, B. ve Şen, E. (2019). Kamu Denetçiliği Kurumu: Kurulardan Günümüze Etkinlik Durumunun İncelenmesi. *KAYFOR17 Bildiriler Kitabı*, 1348-1359.
- Çılgın, H. ve Özkaral, M. (2020). Kamu Denetçiliği Kurumu İyi Yönetim İlkeleri Bağlamında Yönetimde Etik Paradigmasının Yerleşmesi Üzerine Bir Araştırma. *Ombudsman Akademik*, 12, 129-154.
- Demir, K. A. (2014), Kamu Denetçiliği Kurumu'nun Türkiye'ye Sağlayacağı Katkılar ve İşlevselliği Üzerine Tartışmalar. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İİBF Dergisi*, 1, 1-12.
- Demirel, D. (2014). Farabi'nin İdeal Devleti: Erdemli Şehir. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(1), 358-369.
- Gökçe, A.F. (2012). Çağdaş Kamu Yönetiminde Kamu Denetçiliği (Ombudsmanlık) ve Türkiye için Askeri Ombudsmanlık Önerisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(2), 203-227.
- Karakul, S., (2015). Hukuki ve İdari Denetim Ölçütü Olarak İyi Yönetim İlkeleri. *Ombudsman Akademik Dergisi*, 3, 61-105.
- Kesim, H.K. ve Petek, A. (2005). Avrupa Komisyonunca Belirlenen İyi Yönetişimin İlkeleri Çerçevesinde Türk Kamu Yönetimi Reformunun Bir Eleştirisi. *Amme İdaresi Dergisi*, 38(4), 39-58.
- Kovač, P., Tomažević, N., Leben, A., & Aristovnik, A. (2016). Reforming Public Administration in Slovenia: Between Theory and Practice of Good Governance and Good Administration. *Int. J. Public Policy*, 12(3/4/5/6), 130-148.
- Mustafa, A. (2017). Comprehension of the Principle of Good Administration in the Framework of EU Administrative Law, *Journal of University of Human Development*, 3(1), 259-267.
- Okçu, M. (2007). Yönetişim Tartışmalarına Katkı: Avrupa Birliği için Yönetişim Ne Anlama Geliyor? *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(3), 299-312.
- Parliamentary and Health Service Ombudsman (2009). Principles of Good Administration. (Erişim: 15.09.2022) <https://www.ombudsman.org.uk/sites/default/files/page/0188-Principles-of-Good-Administration-bookletweb.pdf>

- Pickl, V.J. ve Ergun, T. (1986). Ombudsman ve Yönetimde Reform. *Amme İdaresi Dergisi*, 19(4), 37-46.
- Sesli, M. (2021). Türkiye’de Ombudsman Kurumunun Bilinirlik ve Etkinlik Açısından Katılımcı Demokrasiye Katkısının Değerlendirilmesi. *Ombudsman Akademik*, 15, 83-102.
- Şengül, R. (2013). Kamu Yönetimi ile Birey İlişkilerinin Dönüşümüne Ombudsman Kurumunun Etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi*, 18(3), 71-88.
- T.C. Kamu Denetçiliği Kurumu (2017). 2017-2021 Stratejik Planı. (Erişim: 10.09.2021) www.ombudsman.gov.tr
- T.C. Kamu Denetçiliği Kurumu (2019a). 2019 Yıllık Raporu. (Erişim: 15.09.2021) https://www.ombudsman.gov.tr/kdk-pdf/2019_yili_yillik_rapor/mobile/index.html#p=2
- T.C. Kamu Denetçiliği Kurumu (2019b). İyi Yönetim İlkeleri Rehberi. (Erişim: 19.09.2021) <https://www.ombudsman.gov.tr/kdk-pdf/iyi-yonrtim-ilkeleri-turkce/mobile/index.html#p=1>
- T.C. Kamu Denetçiliği Kurumu (2020). 2020 Yıllık Raporu. (Erişim: 19.08.2022) https://paylasim.ombudsman.gov.tr/dokuman/document/uploads/2020_yili_yillik_rapor/mobile/index.html
- T.C. Kamu Denetçiliği Kurumu (2021). 2021 Yıllık Raporu. (Erişim: 08.12.2022) https://paylasim.ombudsman.gov.tr/dokuman/document/uploads/2021_yili_yillik_rapor/mobile/index.html
- T.C. Kamu Denetçiliği Kurumu (26.08.2022) Tavsiye Kararı, Sayı: 2022/7394-S.22.11340. (Erişim: 19.09.2022) <https://kararlar.ombudsman.gov.tr/Arama/Download?url=20220124\209826\Yayin\Karar-2022-1240.pdf&tarih=2022-06-08T16:40:32.90013>
- T.C. Kamu Denetçiliği Kurumu (24.10.2022) Tavsiye Kararı, Sayı: 2022/13746-S.22.21122. (Erişim: 29.10.2022) <https://kararlar.ombudsman.gov.tr/Arama/Download?url=20220422\214654\Yayin\Karar-2022-6066.pdf&tarih=2022-10-24T18:14:37.615062>
- T.C. Resmi Gazete. (29.06.2012) 6328 sayılı Kamu Denetçiliği Kurumu Kanunu. Sayı: 28338
- TESEV (2008). İyi Yönetişim El Kitabı. (Erişim: 05.10.2021) http://tesev.org.tr/wp-content/uploads/2015/11/Iyi_Yonetisim_Kaliteli_Yasam.pdf
- Yılmaz, A. ve Şahyar Akdemir, D. (2020). Ombudsmanlık Kurumunun Etkinliğinin Kurum Kararları Üzerinden İncelenmesi, *Ombudsman Akademik*. 13, 15-55.

Extended Summary

The history of the concept of "administration", which forms the basis of the administration science, dates back to Ancient Greece and Ancient Rome. However, administration is not the only concept with traces of ancient times, good administration also exists in ancient civilizations in various forms. In the most general sense, good administration, which expresses the fulfillment of the administration activity without going beyond certain procedures and rules, is a concept that is frequently emphasized today and is the subject of various legal regulations both at the national and international level for its realization. Although each administrative structure has different ways to achieve good administration, the principles of good administration are mostly similar. Many countries in the world, whether developed or developing, are taking steps to observe good administration principles. Turkey also made similar regulations by not staying away from the developments on a global scale. As a result of these regulations, one of the important institutions established to monitor compliance with good administration principles is the Ombudsman Institution. While evaluating the applications made to the institution, compliance with the principles of good administration is also checked in addition to the compliance with the law. Although the decisions made as a result of the audit are advisory, they provide the profile of the administrations subject to the complaint on the implementation of good administration principles. In this study, by looking at the distribution of the main recommendations given by the ombudsman institution in the audit of compliance with good administration principles, it is aimed to examine the good administration principles application scorecards of the institutions in the Turkish administrative structure and to reveal the main problem areas. Since it is an institution that directly evaluates according to the principles of good administration, these activities are important in order to embody this concept, which can often stay in the air, and to integrate it into the administrative culture. After the conceptual framework was drawn by scanning the national-international literature in order to achieve the aim aimed in the study, the statistics of the applications made since 2013, when the Ombudsman Institution was founded, until today, the decisions it made, and the references of the decisions to good administration were examined. While conducting a detailed examination, the subject was narrowed due to the impossibility of examining all applications made during 9 years, and the subject is limited to the applications made in the first half of 2022. Among these applications, it was reduced to the field of public personnel regime, which received the most complaints, and all of the recommendations under this heading were evaluated in the axis of good administration principles. On the other hand, in addition to the strategic plan, annual plans, and other operational reports of the institution, national and international regulations on good administration were also examined. As a result of the research, it has been seen that there is a problem in operating

in accordance with good administration principles, regardless of the result of the legal compliance audit, in the administrations that are the subject of the complaint and the recommendation is decided. It can be said that the vast majority of administrations are insufficient, especially in terms of "showing the remedies against the decision". This may be due to not knowing the necessary obligations regarding the subject, or it may be associated with not paying much attention to the subject. Other good administration principles that were found not to be complied with were determined as compliance with the law, notification of the decision without delay, reasoning of the decisions, impartiality, decision making in a reasonable time, and transparency. Regarding the applications made to the ombudsman institution, it seems meaningful to compare it with CIMER as another method of obtaining information. While the number of applications received by the ombudsman institution is in the band of 18-20 thousand, the fact that the applications made to CIMER vary between 3 and 6 million reveals a significant difference. This situation can be evaluated as the fact that the Ombudsman institution is less known than CIMER or that there is more confidence in the Presidency. There is a need for a formula that will ensure that the recommendations given are binding in order to ensure that all good administration principles are an integral part of the administration culture, to alleviate the burden of the judiciary, and to increase the reliability of the institution.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

İnovasyon ve Güven Esaslı Sosyal Sermayenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Olası Etkileri: 43 Ülkeden Panel Veri Analizi

Possible Effects of Innovation and Trust-Based Social Capital on Economic Growth: Panel Data Analysis from 43 Countries

Nalan Kangel ^{a,*} & Fatih Yeter ^b

^a Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Almus MYO, Mülkiyet Koruma Ve Güvenlik Bölümü, 60930, Tokat / Türkiye

ORCID: 0000-0001-9160-0797

^b Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Pazar MYO, Ulaştırma Hizmetleri Bölümü, , 60800, Tokat / Türkiye

ORCID: 0000-0001-8769-9122

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 12 Kasım 2022

Düzeltilme tarihi: 9 Aralık 2022

Kabul tarihi: 15 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Ekonomik Büyüme

Sosyal Sermaye

İnovasyon

Güven

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Nov 2, 2021

Received in revised form: Dec 9, 2022

Accepted: Dec 15, 2022

Keywords:

Economic Growth

Social Capital

Innovation

Trust

ÖZ

İnsanların ortak hedeflere ulaşmak için eylemleri koordine etmelerini sağlayan sosyal yapıya gömülü normlar ve sosyal ilişkiler olarak tanımlanan sosyal sermaye, ülkelerin sahip olduğu güven düzeyi ile ölçülmektedir. Sosyal sermayenin olası etkileri katılım, bilgi transferi, risk azaltmak ve inovasyondur. Ekonomik büyümenin bilgi yoğun tarafında önemli artışların yaşanması bilgi yaratma ve bilgi transferine ilgiyi artırarak bilgi yaratmanın en önemli yönü olan inovasyona odaklanılmasına yol açmıştır. İnovasyon işbirlikçi öğrenme, fikir üretme ve fikir gerçekleştirme uygulamalarına bağlıdır ve aynı zamanda sosyal sermayeyi ekonomik büyümeye dönüştüren önemli bir mekanizmadır. 2017-2020 döneminde 43 ülkeden kanıtlar sunan çalışmada, inovasyon ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde belirleyici olduğunu ve ayrıca güven düzeyi yüksek toplumlarda bu belirleyiciliğin daha etkin; güven düzeyi düşük ülkelerde ise etkinliği azaltıcı etki yaptığı sonucuna ulaşılmıştır.

ABSTRACT

Social capital, defined as the norms and social relations embedded in the social structure that enable people to coordinate actions to achieve common goals, is measured by the level of trust that countries have. Possible effects of social capital are participation, knowledge transfer, risk reduction and innovation. Significant increases in the knowledge-intensive side of economic growth have increased the interest in knowledge creation and knowledge transfer, leading to a focus on innovation, which is the most important aspect of knowledge creation. Innovation depends on collaborative learning, idea generation and idea realization practices, and is also an important mechanism that transforms social capital into economic growth. In the study, which provides evidence from 43 countries in the 2017-2020 period, it is stated that innovation and social capital are determinants on economic growth, and that this determinant is more effective in societies with high levels of trust; In countries with low confidence levels, it has been concluded that it has a reducing effect on effectiveness.

1. Giriş

Sosyal bir varlık olan insanın diğer insanlarla iletişim içinde olması ve birçok konuda iş birliği yapması kaçınılmaz bir durumdur. Yapılan iş birliği ile bireyin tek başına elde

edemeyeceği başarılar mümkün hale gelebilecektir. İş birliği ile kıt veya yetersiz kaynakların bir araya gelmesiyle bir sermaye çeşidi olan sosyal sermaye ortaya çıkmaktadır (Field, 2008; s.1). Putnam 'a göre sosyal sermaye bireyselliği ifade eden "ben" ifadesinin kolektif hali olan

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: nalan.kangel@gop.edu.tr

“biz”e dönüştürerek üretkenliği pozitif etkileyebilmektedir (Putnam, 1995: 66). Putnam sosyal sermayeyi, bir toplum içinde karşılıklı yarar için koordinasyonu ve iş birliğini kolaylaştıran ağ yapıları, normlar ve güven gibi sosyal organizasyonların özellikleri olarak kavramsallaştırmıştır (Putnam, 1993: 36). Sosyal sermayenin önemli temsilcilerinden bir diğeri olan Coleman ise sosyal sermayeyi beklentilerin, yükümlülüklerin, iletişim kanallarının ve sosyal normların bir arada düşünülmesiyle oluşan bir olgu olarak ifade etmiştir (Coleman, 1988: 95-120).

Sosyal sermaye -makroekonomik bir perspektifte- güven ve güvene dayalı ağlardan oluşan kolektif bir maldır. Güven ağlarının çeşitli ve önemli bilgilerin paylaşımını kolaylaştırdığı sonuca yapılan çalışmalar neticesinde ulaşılmıştır. Bir ülkedeki örgütler arasında yüksek düzeyde bir güven düzeyinin varlığı bir tarafın bu bilgiyi fırsatçı bir şekilde diğerinin aleyhine kullanma riskini azaltarak gizli bilgi alışverişini kolaylaştırmaktadır. Bilgi paylaşımı, inovasyon faaliyetleri için çok önemli olarak kabul edilmektedir. Bu düşünce doğrultusunda sosyal sermayenin etkileşimi, iş birliğini ve bilgi paylaşımını kolaylaştırarak inovasyon faaliyetlerini etkilemesi nedeniyle ekonomik büyümeyi destekleyici bir faktör olarak değerlendirilmektedir (Thompson, 2018: 46; Dakhli ve De Clercq, 2004: 112; Knack ve Keefer, 1997: 1262).

Sosyal sermaye ağırlıklı olarak yalnızca yaratıcılarına değil, aynı zamanda ağ ortaklarına da fayda sağlayan kolektif bir mal olarak tanımlanmaktadır. Dünya Bankası da ayrıca sosyal sermayeyi kolektif eylemi mümkün kılan normlar ve ağlar seti olarak tanımlamaktadır (World Bank, 1998: 1). Pierre Bourdieu’ya göre sosyal sermaye uzun süreli iletişim ağlarına sahip olmaya bağlı, gerçek ve potansiyel kaynakların bütünüdür. Bu bağlamda sosyal sermaye bireylerin ekonomik ve kültürel sermayelerini harekete geçirmeleri için gerekli temel unsurlar olarak tanımlanabilir (Bourdieu, 1986: 49).

Bilgiye dayalı örgütler, modern toplumların büyük ve hayati bir bölümünü oluşturarak pazarda daha önemli ve etkin bir pay elde ederler. Bilgiyi kullanan kuruluşlar kendi bilgilerini vizyon, girişimcilik ve insani katma değerlerine yatırım yapabilmektedir. Bilgi süreçlerinin etkin bir şekilde uygulanması ve yönetimi için insan etkileşimlerinin ve iletişimin türü çok önemlidir dolayısıyla sosyal sermaye ve boyutları önem kazanmaktadır. Sosyal sermayenin önemi insanların (gruplar, ekipler ve kuruluşlar) görevleri yerine getirmek için birlikte başarılı bir şekilde çalışmasına neden olmasından kaynaklanmaktadır. Sosyal sermaye, güven ve işbirliği yaratarak bulunduğu ortamda bir uyum duygusu oluşturmaktadır (Allameh, 2018: 858). İnsanların birbirine güven duyduğu toplumlarda daha yüksek bir ekonomik performans yaşadığı bilinmektedir. Bu durum daha yüksek güven düzeyine sahip toplumların yenilik sürecini daha iyi yönetebilecekleri ve nispeten güvenen toplumlarda yaratıcı çabanın ödüllendirileceği anlamına gelmektedir (Akçomak ve Ter Weel, 2009: 554).

Bir organizasyonun yenilikçiliğe ulaşmak için izleyebileceği en önemli yollardan biri etkin bilgi yönetimi ve paylaşımıdır (Ganguly vd., 2019: 1125). Bilgi paylaşımı üretim maliyetlerinin azaltılmasına, ekip performansını artırarak geliştirme projelerinin daha hızlı tamamlanmasına, sonuçlarda karar verme ve koordinasyonun iyileştirilmesine, yenilik yapma yeteneğinin geliştirmesine, rekabet avantajını elde etmeyi kolaylaştırarak satışlarda veya yeni ürün ve hizmetlerden elde edilen gelirden artışa katkı sağlayabilmektedir (Allameh, 2018: 860; Ganguly vd., 2019: 1106).

Bilgi ekonomisinde yenilik, sosyal etkileşimi içeren bir süreçtir ve artık bireysel bir başarı değil kolektif bir başarıdır. İnovasyon, ağlar içinde etkileşime giren çeşitli aktörleri içeren firmalar ve kuruluşlar arasındaki hem resmi hem de gayri resmi ilişkileri içeren etkileşimli bir süreçtir. İnovasyon, maddi olmayan sermaye biçimlerinin ve sosyal ilişkilerin birleşimi yoluyla oluşmaktadır (Doh ve Acs, 2010: 257).

İnovasyon Shumpeter tarafından *i.* mevcut bir malın veya tüketicinin tanımadığı yeni bir malın daha kaliteli üretilmesi, *ii.* bilimsel yöntemle geliştirilmiş olan yeni bir üretim metodunun uygulanması, *iii.* yapılan yeniliğin ulusal veya sektörel olarak yeni bir piyasaya sunulması, *iv.* yeni hammadde ve yarı mamul kaynaklarının elde edilmesi, *v.* yeni bir organizasyonun gerçekleştirilmesi olmak üzere beş şekilde tanımlamıştır (Shumpeter, 1961: 66). İnsan ihtiyaçlarının karşılanması konusundaki zorunluluk hali inovasyon sürecini dinamik tutmaktadır. Shumpeter’e göre inovasyon, ekonomik ilerleme, kalkınma ve verimliliğin lokomotifidir. Aynı zamanda inovasyon rekabet alanında avantaj sağlayarak ekonominin küreselleşme ile yüzleşmesi ve bütünleşmesi anlamına da gelmektedir (Oğuztürk ve Özaslan, 2018: 82; Lopez, 2000: 10-11).

İnovasyon, 1995-2006 yılları arasında Avusturya, Finlandiya, İsveç, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri gibi ülkelerde ekonomik büyümenin motoru olmuştur (OECD, 2010) ve sürdürülebilir ekonomik büyüme kaynakları arayışlarında, daha sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkelerin inovasyon ekonomileri olmaları öngörülmektedir. Yeni bir ürün veya hizmetin, yeni bir sürecin veya yeni bir yöntemin tanıtılmasından oluşan inovasyonun çok disiplinli doğası, artan karmaşıklığı ve maliyetleri, yenilikçiler arasında artan düzeyde iş birliği ve bilgi paylaşımı anlamını taşımaktadır (Oslo Manual, 2005). İnovasyon faaliyetleri yenilikçiler arasında güvenin varlığına, yani sosyal sermayeye bağlı olan işbirlikçi öğrenme, yaratma ve fikir uygulama uygulamalarına bağlıdır (Dovey, 2009: 312). İnovasyon, bilginin piyasaya sürülecek yeni ürünlere, hizmetlere veya süreçlere dönüştürülmesini (veya mevcut olanlara önemli değişikliklerin getirilmesini) ifade eder. Ayrıca yenilik ve firmaların yenilik yapma kapasitesi, bilgi kaynaklarını birleştirme ve değiş tokuş etme kapasitesi ile ilişkilendirilebilmektedir (Molina-Morales ve Martínez-Fernández, 2010: 261).

Günümüzde inovasyon, başarısı karşılıklı bağımlılık durumlarında çok çeşitli aktörleri içeren bilgi alışverişi ve etkileşimlerine dayanan bir sürecin sonucu olarak görülmektedir. Yenilik kavramındaki bu evrim iki sonuç doğurmuştur: *i.* yenilik artık yalnızca teknik çözümlerin geliştirilmesini içeren ayrı bir olay olarak değil, aynı zamanda sosyal etkileşimleri de içeren bir süreç olarak algılanmaktadır ve *ii.* inovasyon artık yalnızca somut sermaye biçimlerinin (fiziksel, finansal, ...) bileşimleriyle değil, aynı zamanda maddi olmayan sermaye biçimlerinin, özellikle de sosyal sermayenin bileşimleriyle açıklanmaktadır (Landry vd., 2002: 683; Molina-Morales ve Martínez-Fernández, 2010: 259).

Fazla iş birliği olarak tanımlanabilen sosyal sermaye (Crudelia, 2006: 916), bu özelliği ile inovasyon için bir kaldıraç ve gereklilik olarak ortaya çıkmaktadır (Allameh, 2018: 862). Yenilikçilerin paylaşma ve işbirliği yapma yeteneği ne kadar yüksek olursa yeniliğin çıktısı o kadar yüksek dolayısıyla ekonominin toplam çıktısı o kadar yüksek olmaktadır. Paylaşma ve iş birliği yapma yeteneği, güven ve güvene dayalı ağların varlığıyla yani ekonominin sosyal sermaye stokuyla geliştirilebilir (Thompson, 2018: 51). Yüksek düzeyde bir sosyal sermaye, sadece toplumların etkin işleyişi için hayati öneme sahip olmakla kalmaz, aynı zamanda bilgi ekonomisinde inovasyon üzerinde de olumlu bir etkiye sahip olmasına da yol açmaktadır (Doh ve Acs, 2010: 243; Miguélez vd., 2011: 1022). Sosyal sermayenin biriktiği ve yenilik faaliyetlerini etkilediği dolayısıyla uzun vadeli ekonomik büyümeyi etkilediği bilinmektedir (Thompson, 2018: 47). Genel olarak gelişmiş sosyal sermayenin inovasyon üzerinde olumlu bir etkisi vardır ve düşük sosyal sermaye düzeyine sahip toplumlar ise daha yüksek işlem maliyetlerine maruz kalmaktadırlar (Hvižďáková ve Urbančíková, 2014: 124).

Yüksek rekabet gücüne sahip, kâr amacı güden firmaların birbirlerinin başarılarından yararlandığı, dolayısıyla iş birliğinden ve birbirleriyle bilgi paylaşımından yararlanan bir yenilik ekonomisinin doğasını yakalamak için ideal görünmektedir. Firmalar sınırlı kaynaklara sahiptir ve benzer baskılarla karşı karşıyadır, bu nedenle rakiplerle iş birliği (ortak rekabet), inovasyon faaliyetlerinde kullandıkları yeni bilgileri edinmelerini kolaylaştırmaktadır (Gnyawali ve Park, 2011: 651). Giderek daha rekabetçi, karmaşık ve maliyetli hale gelen süreç yenilikçileri iş birliği yapmaya ve bilgi paylaşmaya zorlamaktadır. Söz konusu sürecin varlığı stratejik bir kaynak olarak sosyal sermayenin oluşturduğu sosyal ağları, firmaların gelecekteki yetenekleri üzerinde bir etki yaparak ve performansların açıklayıcı bir faktörü haline getirmektedir (Thompson, 2018: 50; Molina-Morales ve Martínez-Fernández, 2010: 261).

Yaratıcılık, fikir paylaşımı, fikir gerçekleştirme, öğrenme ve iş birliği gibi inovasyonun kurucu özelliklerinin birçoğunun, bireylere (veya gruplara) bağımlılıkları göz önüne alındığında, bir paydaş topluluğu içindeki yüksek güven seviyelerine bağlıdır (Dovey, 2009: 323). Güven işlem ve izleme maliyetlerini azaltır; belirli bir toplumdaki aktörleri

iş birliği yapmaya ve bilgi, beceri gibi kaynakları paylaşmaya teşvik etmek ve sahtekârlığı önlemek için müdahale ihtiyacını azaltmaktadır. Böylece güven, bir toplumun yeniliği teşvik etmesini mümkün kılmaktadır (Doh ve Acs, 2010: 244).

İlişkilerin güvene, ortak değerlere, dayanışmaya ve karşılıklı desteğe dayalı olduğu bölgelerde sosyal sermaye daha yüksek seviyedeysen, düşük güven düzeyi inovasyonu caydırarak daha düşük inovasyon düzeyi ile sonuçlanabilmektedir. Girişimciler, ortaklar, çalışanlar ve tedarikçiler tarafından olası suistimalleri izlemek için daha fazla zaman ayırmaları gerekiyorsa; yeni ürün veya süreçlerde inovasyona daha az zaman ayırmalarına yol açabilmektedir (Putnam, 1995: 66; Hvižďáková ve Urbančíková, 2014: 125; Knack ve Keefer, 1997: 1253).

Çok boyutlu kavramlar gibi sosyal sermayeyi de ölçmek zordur. Birçok yazar sosyal sermayeyi üç temel boyutu (bileşenleri) -güven, normlar ve ağlar- üzerinden analiz eder (Hvižďáková ve Urbančíková, 2014: 124). Fukuyama'ya göre sosyal sermaye bir toplumda veya bazı kesimlerinde güven duygusunun hâkim olmasıyla ortaya çıkan bir yetidir (Fukuyama, 1998: 37). Söz konusu bu yeti farklı gruplar arasında güvene dayalı iletişimin sahip olduğu düzey ile ölçülebilmektedir. Güven, sosyal sermayenin olmazsa olmaz koşulu ve bunun yanı sıra başlangıç noktasıdır. Temel bir sosyal sermaye kaynağı olarak güven, fikirlerin özgürce üretildiği, dürüstçe değerlendirildiği ve seçildiği ve birlikte kârlı yeni ürün ve hizmetlere dönüştürüldüğü bir sosyal çevrenin yaratılması için vazgeçilmezdir (Dovey, 2009: 322).

Güven, birinin diğerinin yükümlülükler, işbirlikçi davranış, eylem ve müzakerelerde adalet konusunda güvenilirliğine ilişkin beklentisidir. Güven yaygın olarak paylaşılan normlara dayalı, düzenli, işbirlikçi davranış topluluğu içinde ortaya çıkan karşılıklı beklentidir (Paldam ve Svendsen, 2000: 342). Bireylerin sahip olduğu güven düzeyi ağlar aracılığıyla geçişli bir şekilde yayılarak yabancılar arasında tekrarlanan güvenilir etkileşimleri ve daha yüksek düzeyde genelleştirilmiş güveni beslemektedir (Crudelia, 2006). Bazı birimlerin diğerlerinin gelecekteki eylemlerine güvenmesini gerektiren ekonomik faaliyetler, daha yüksek güven ortamlarında daha düşük maliyetle gerçekleştirilir (Knack ve Keefer, 1997: 1252). Güven, zaman alıcı ve maliyetli izleme ihtiyacını azaltarak sosyal değişimi kolaylaştırır ve bu nedenle insanların ve kuruluşların diğer faydalı eylemler ve çabalar için ek zaman ayırmasını mümkün kılmaktadır (Dakhli ve De Clercq, 2004: 113).

Çalışmanın temel amacı sosyal sermaye ve inovasyon değişkenlerinin hem ekonomik büyüme hem de sosyal sermaye ile inovasyon arasındaki olası etkiyi açığa çıkarmaktır. Söz konusu amaçlar doğrultusunda çalışmada 43 ülkenin 2017-2020 yılları arasındaki sosyal sermaye ölçüsünü temsilen güven düzeyi ve inovasyon düzeylerinin ekonomik büyüme düzeyini etkisi analiz edilecektir. Bağımlı değişken olarak ekonomik büyümenin seçildiği modelde sosyal sermaye, inovasyon bağımsız değişken

olarak analize dâhil edilmiştir. Güven verileri Dünya Değerler Anketi'nden (Word Value Survey), inovasyon verileri ise Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (World Intellectual Property Organization) tarafından yayınlanan Küresel İnovasyon Endeksi'nden elde edilmiştir. Literatür taramasından sonra veri seti ve yöntem hakkında bilgi verilecektir. Devamında yapılan ekonometrik analiz hakkında bilgi verilerek analiz sonucunda elde edilen bulgular yorumlanacaktır. Çalışmanın sonuç kısmında ise ulaşılan sonuçlar yer alacaktır.

2. Literatür

Sosyal sermaye toplumun her kesiminde özellikle de ekonomik aktörler arasındaki güven düzeyinin bir karşılığı olarak bireysellik yerine kolektif hareket etmeyi ön plana çıkarmaktadır. Güven sadece bir organizasyon içindeki bireyler arasındaki etkileşimler yoluyla değil, aynı zamanda organizasyonlar arası işbirliği yoluyla da inovasyon için önemlidir. Güven düzeyinin yüksek olması ülkede yenilik süreci olarak ifade edilen inovasyonun desteklenmesine yol açmaktadır. Bir ülkedeki kuruluşlar arasında yüksek düzeyde güven, bir tarafın bu bilgiyi diğerinin zararına olacak şekilde fırsatçı bir şekilde kullanma riskini azaltarak gizli bilgi alışverişini kolaylaştırmaktadır (Knack ve Keefer 1997). Tsai ve Ghoshal'ın (1998) çok uluslu bir elektronik şirketine yaptığı çalışma, sosyal etkileşimlerin ve güvenin kaynak alışverişini ve ürün inovasyonunu etkilediğini ortaya koymuştur. Literatüründe yapılan çalışmalara bakıldığında güven düzeyi ile ölçülen sosyal sermaye ve inovasyon düzeyi arasında pozitif ilişki olduğu sonucu elde edilmiştir.

Aşağıda yer verilen çalışmalar ile okuyucuya sosyal sermaye ve inovasyon arasındaki ilişki üzerine temel bir araştırma anlayışı sağlamak ve yapılan çalışma için sınırlarının belirlenmesi amaçlanmaktadır.

Dakhli and de Clercq (2004) çalışmalarında beşeri sermaye ve sosyal sermaye gibi iki sermaye çeşidinin inovasyon üzerindeki etkilerini araştırmıştır. 30 tanesi Avrupa ülkesi olmak üzere toplamda 59 ülkenin analize dâhil edildiği çalışmada beşeri sermayeyi temsilen İnsani Gelişme Endeksi verileri kullanılırken sosyal sermaye için ise Dünya Değerler Anketi'nden elde edilen verileri (güven, dernek faaliyeti ve sivil davranış normları) kullanılmıştır. Çalışmada beşeri sermaye ve inovasyon arasındaki pozitif ilişkiye güçlü bir ilişki tespit edilirken, güven ve dernek faaliyetinin inovasyon üzerindeki pozitif etkisine ek olarak sivil davranış normları ile inovasyon arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir.

Akçomak ve Ter Weel (2009) yaptıkları çalışmada 1990-2002 döneminde 14 Avrupa Birliği ülkesinin toplamda 102 bölgeye ayrılarak sosyal sermaye, inovasyon ve büyüme ilişkisi analiz edilmiştir. Sosyal sermayeyi temsilen European Social Survey'ın güven verileri, inovasyonu temsilen kişi başına patent sayısı ve AR-GE'de istihdam edilen personel sayısının toplam istihdam oranı, ekonomik büyüme için ise kişi başına GSYİH oranı kullanılmıştır. İnovasyon ekonomik büyümeyi doğrudan, sosyal sermaye

ise inovasyona yapmış olduğu olumlu katkısı sonucunda ekonomik büyümeyi dolaylı olarak etkilediği sonucu elde edilmiştir.

Doh ve Acs (2010) çalışmalarında sosyal sermayenin inovasyon, beşeri sermaye ve girişimcilik ile olan ilişkisini analiz etmiştir. 53 ülkenin analize dâhil edildiği çalışmada çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Sosyal sermaye düzeyini temsilen güven, normlar ve ağların inovasyon üzerinde pozitif etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca beşeri sermaye ile inovasyon arasında ve sosyal sermaye ile girişimcilik arasında da pozitif bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.

Molina-Morales ve Martínez-Fernández (2010) yapmış oldukları çalışmalarında sosyal sermaye ve inovasyon arasındaki ilişkiyi İspanya'da imalat sanayinde faaliyet gösteren 220 şirketi ele alarak analiz etmiştir. Sosyal etkileşimler, güven, paylaşılan vizyon gibi sosyal sermayenin boyutları ve yerel kurumların katılımının, şirketlerin süreç ve ürün inovasyonunda oynadığı rolü ön planda tutulmuştur. Yapılan analiz sonucunda bölge üyeliği, sosyal sermaye ve yerel kurumların katılımı ile politika yapımcılar ve bireysel girişimciler için ilgili reçeteler sunabilecek yenilik arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucu elde edilmiştir.

Dominicis vd. (2011) yaptıkları çalışma ile Avrupa'daki mevcut bölgeler üzerine yaptıkları çalışmada sosyal sermaye ve bölgelerin yenilikçilik kapasitesine etkisini araştırmıştır. Çalışma sonucunda inovasyonun yüksek sosyal sermayeye sahip bölgelerin bir ürünü olduğu sonucuna ulaşılırken güvenin inovasyon üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Echebarria ve Barrutia (2011) yaptıkları çalışmada sosyal sermaye ve inovasyon arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Avrupa Birliği NUTS-1 bölgesi ülkeleri üzerine yaptıkları analizde sosyal sermaye için Avrupa Değerler Anketi, inovasyon için ise Avrupa Patent Ofisi'ne ait bir milyon vatandaşa düşen patent sayısı ve bu değişkenlere ek olarak Ar-Ge (Araştırma Geliştirme) harcamalarının GSYİH' ya oranı, yüksek teknoloji piyasadaki istihdam sayısının toplam istihdam oranı, entelektüel sermaye ve bilgi yayılımı verileri kullanılmıştır. Panel veri analizi kullanılan çalışmada sosyal sermayenin inovasyonu sınırlı ölçüde pozitif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Miguelez vd. (2011) yaptıkları çalışmada İspanya'daki bazı bölgelerde sosyal sermaye, beşeri sermayenin inovasyon üzerindeki olası etkisi panel veri analizini kullanılarak araştırmıştır. Bağımlı değişken olarak patent verilerinin kullanıldığı çalışma sonucunda sosyal sermaye ve beşeri sermayenin birbirlerine tamamlayarak inovasyonu teşvik ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Sosyal sermaye inovasyonu ve bilgi yayılımını desteklediği ve ayrıca söz konusu tamamlayıcılığın zengin bölgelerde daha fazla olduğu sonucu elde edilmiştir.

Ghazinoory vd. (2014) yaptıkları çalışma ile sosyal sermaye ve inovasyon arasındaki ilişkiyi analiz etmiştir. 34 ülkenin

analize dâhil edildiği çalışmada faktör analizi ve yapısal eşitlik modeli yöntemleri kullanılmıştır. Sosyal sermaye kurumsal ve kişisel güven, sosyal katılım ve normlar olmak üzere alt gruplara ayrılarak analize dâhil edilmiştir ve sosyal sermaye için Dünya Değerler Anketi verileri kullanılmıştır. Ayrıca çalışmada inovasyon girişimcilik ve bilgi üretimi kategorisine ayrılarak Küresel Girişimcilik Endeksi ile ABD Patent Ofisi patent verileri kullanılmıştır. Yapılan analizde kurumsal güven ve sosyal katılım inovasyonun iki kategorisi üzerinde pozitif ve güçlü bir etkiye sahipken, normlar her iki inovasyon çeşidi için olumsuz bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Hvizďáková ve Urbančíková (2014) çalışmalarında 18 Avrupa Birliği ülkesinde sosyal sermaye düzeyi ile yenilikçilik ve rekabet gücü arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Sosyal sermayenin inovasyon ve rekabetçilik arasında güçlü ve pozitif bir ilişkisinin olduğu sonucuna ek olarak sosyal sermayenin belirleyicilerinden olan normlar ve rekabetçilik arasında ise negatif bir ilişki tespit edilmiştir.

Murphy vd. (2016) yaptıkları çalışmada sosyal sermaye ve bölge bazlı uygulanan politikaların inovasyonla olan ilişkisini incelemiştir. Farklı bölgesel inovasyon programlarının farklı sosyal sermaye düzeyleriyle önemli derecede ilişkili olduğu sonucu elde edilmiştir. Sosyal sermayenin unsurlarından olan sosyal ağların varlığının inovasyonla pozitif ilişkisi tespit edilmiştir. Ancak bölgesel olarak geliştirilen programlar ve sosyal sermaye düzeyinin inovasyon için yeterli birer belirleyici olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kılıç ve Koçyiğit (2017) yapmış oldukları çalışma ile Türkiye’de sosyal sermayenin inovasyon üzerindeki olası etkilerini mekânsal ekonometri yöntemini kullanarak analiz etmiştir. Türkiye’nin 81 ilinin verileri kullanılan analizde sosyal sermaye endeksi için sivil katılım endeksi ve sosyal yaşam endeksi verileri kullanılmıştır. Sivil katılım endeksi köprü kurucu sosyal sermayeyi temsil ederken, sosyal yaşam endeksini ise bağlayıcı sosyal sermaye temsil etmektedir. Veriler TÜİK tarafından 2015 yılında hesaplanmıştır. İnovasyon için ise Türk Patent ve Marka Kurumu’nun patent başvuru ve tescil verileri kullanılmıştır. Bağimsız değişken olarak illerde bulunan Ar-Ge merkezleri ve üniversite sayıları kullanılmıştır. Bağlayıcı sosyal sermaye ve köprü kurucu sosyal sermayenin inovasyonu pozitif etkilediği sonucu elde edilmiştir.

Kitapçı (2017) yapmış olduğu çalışma ile sosyal sermaye ve inovasyon ilişkisini incelemiştir. Çalışmada günümüzde 4. sanayi devriminin yaşandığı dünyada sosyal sermayeye dayalı inovasyon anlayışının mevcut olduğu ülkelerde ekonomik gelişmenin önemli bir yönünü temsil ettiğine vurgu yapmıştır. Ülkelerin uyguladıkları ekonomik politikaları doğrultusunda kurdukları Silikon Vadisi gibi merkezler iş birliği ve bilişsel yapı dolayısıyla inovasyonu ortaya çıkararak önemli bir rol üstlenmektedir. Çalışmada bu uygulamanın kendi içinde sosyal sermayenin inovasyonun desteklemesi olarak düşünülmüştür. Oluşturulan politikalar ile sosyal sermayenin inovasyon üzerindeki pozitif katkısı

sağlanırken aynı zamanda devlete ve yasal sisteme duyulan güven düzeyi de bu oluşumu destekleyici olacaktır. Güven düzeyinin artması beraberinde AR-GE projelerinin sayısının artmasına yol açarak ekonomik büyümeyi destekleyecektir.

Akar ve Ay (2018) yapmış oldukları çalışmada inovasyon bazlı ekonomik büyümede sosyal sermayenin olası etkilerini analiz etmiştir. Sosyal sermayenin ve inovasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ortaya koymak adına seçili 52 ülkenin 1990-2014 yılları arasında sahip olduğu veriler kullanılarak sabit etkiler panel veri analizi yapılmıştır. Çalışma ile sosyal sermaye ve inovasyon arasında pozitif ilişkinin varlığı tespit edilirken aynı zamanda iki değişken ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği sonucu elde edilmiştir.

Yeşil ve Doğan (2019) yaptıkları çalışma ile sosyal sermaye, inovasyon yeteneği ve inovasyon arasındaki ilişkisinin olası durumunu ortaya koymayı amaçlamıştır. Kahramanmaraş’ta tekstil alanında faaliyet gösteren 200 adet firma yöneticisinden sağlanan verilerin kullanıldığı çalışmada Smart PLS programında analiz yapılmıştır. Sosyal sermayenin inovasyon yeteneği ile pozitif olarak ilişkili ve inovasyon üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olduğu sonucu elde edilmiştir. Ayrıca inovasyon kabiliyetinin inovasyon üzerinde önemli bir pozitif etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Mazzucchelli vd. (2021) yaptıkları çalışma ile Ar-Ge ekiplerine sahip KOBİ’lerin (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler) bilgi paylaşımını ve yenilik yeteneklerini geliştirmede sosyal sermaye ve bilgi teknolojisinin (BT) rolünü analiz etmeyi amaçlamaktadır. İtalya’da imalat sektöründe faaliyet gösteren 265 şirket yöneticisinden elde edilen verileri kullanarak yapısal eşitlik modellemesi (SEM) ve bulanık küme nitel karşılaştırmalı analizi (FsQCA) yapılmıştır. Çalışma sonucu yapısal sosyal sermayenin ve BT’nin bilgi paylaşımı ve yenilik yeteneklerini geliştirmedeki kritik rolünü ortaya çıkarmıştır. Çalışmada BT ile birlikte sosyal sermayenin, olgun bir sektörde faaliyet gösterebilir KOBİ’lerin rekabet gücünü arttırdığı, mevcut bilgilere katkıda bulunarak pazarlamacılar için faydalı bilgiler de açığa çıkaracağı sonucu elde edilmiştir.

Yapılan bu çalışmalarla sosyal sermayenin çok boyutlu etkilerinin genişleyen alanına yeni değişkenler eklenmiştir. Literatürde yer alan çalışmalardan sadece bir kısmının yer aldığı bu çalışmada sosyal sermaye ile ekonomik büyümeyi destekleyen inovasyon arasındaki ilişki bilimsel olarak ortaya konmuştur.

3. Model ve Veri Seti

Ekonomik büyüme üzerinde oldukça kalabalık literatür içerisinde parasal olmayan belirleyicilerine odaklanan nispeten yeni bir çalışma alanı olduğu görülmektedir. Buna göre çalışmamızda ekonomik büyümenin inovatif belirleyicileri mümkün olduğunca kapsamlı bir veri seti ile araştırılmıştır. Analizde kullanılacak değişkenler literatürde

yer alan çalışmalar dikkate alınarak belirlenmiştir (Dakhli and de Clercq 2004, Akçomak ve Ter Weel 2009, Ghazinoory vd., 2014, Kılıç ve Koçyiğit 2017, Mazzucchelli vd. 2021). Çalışmada verilerine ulaşılabilen 43 ülkeyi kapsayan dengeli panel veri analizi yapılmıştır. Söz konusu ülke listesi Ek-1’de yer almaktadır. Bu çerçevede aşağıdaki matematiksel model oluşturulmuştur.

$$kbgsyh = f(arge, inov, güven)$$

$$kbgsyh = \beta_0 + \beta_1 arge + \beta_2 inov + \beta_3 güven \quad (1.1)$$

Yukarıdaki fonksiyonel ilişki,

kbgsyh ekonomik büyümeyi temsil eden kişi başına gayri safi yurtiçi hâsıladır ve 2010 USD sabit fiyatlarıyla hesaplanmıştır (World Bank, 2022).

arge, bir ekonomide AR-GE faaliyetlerine yapılan harcamaların GSYH’nin yüzdesi olarak gösterilmektedir. Ar-ge harcamaları için yapılan harcamalar 4 kategori içerisinde değerlendirilmektedir. Bunlar, şirketler, devlet, üniversiteler ve kar amacı gütmeyen öze kuruluşların AR-GE faaliyetlerini kapsamaktadır (World Bank, 2022).

inov, Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO) tarafından oluşturulan Küresel İnovasyon İndeksidir (GII). Endeks 0-100 arasında değişmektedir. Ülkelerin iktisadi verimliliği ve rekabet düzeyini artıran inovatif süreçler, yenilik girdi ve yenilik çıktı gibi iki alt endeksten oluşmaktadır. Yenilik girdi endeksi: kurumlar, beşeri sermaye ve araştırma, altyapı, iş ve piyasa kompleksitesi ikincil alt endekslerinden oluşurken yenilik çıktı endeksi: bilgi ve teknoloji çıktıları ve yaratıcı çıktıları ikincil alt endekslerinden oluşmaktadır (GII, 2022).

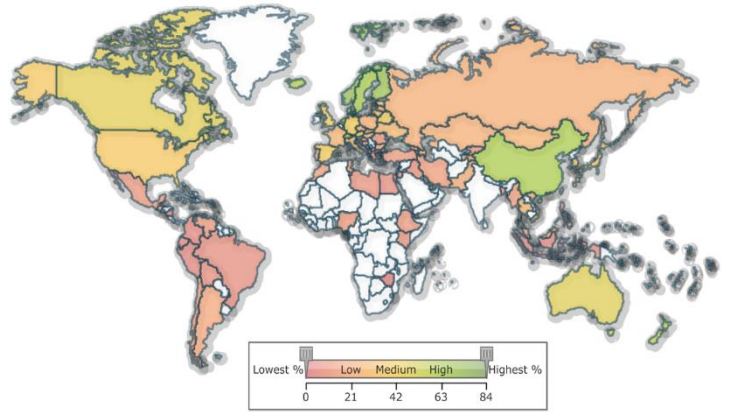
güven, değişkeni ile Dünya Değerler Araştırması Derneği (World Value Survey – WVS) tarafından 7. dalga olarak nitelenen 59 ülke için yapılmış anketlerde toplumda kişiler arasında güven duygusunun yaygınlığı ölçülmeye çalışılmıştır. Q57 kodlu anket seçenekleri sırasıyla;

- Çoğu kişiye güvenilebilir
- Çok dikkatli olmak gerekir
- Bilmiyorum.
- Cevapsız, olarak sıralanmıştır.

Toplamda 147.494 kişi tarafından ve çoğu yüz yüze yöntemi ile yapılmış anket sonuçlarına göre dünyada “Çoğu kişiye güvenilebilir” diyenlerin oranı %27,2 iken, çok dikkatli olmak gerekir diyenlerin oranı %71,0, bilmiyorum ve cevapsızların oranı ise sırasıyla %0,4 ve %0,2’dir. Kayıp veri ve çoklu cevap içeren yanıtlar ise %0,2 kadardır. Bu anketler 7. Dünya Değerler Araştırması dalgası çerçevesinde 2017-2022 yılları arasında her ülkede bu dönem içerisinde bir kez yapılmıştır. Söz konusu Q57 kodlu anket yanıtlarının dünya haritası üzerindeki dağılımı Şekil 1’de gösterilmektedir. Şekil 1’de beyaza boyanmış ülkeler ankete katılımın olmadığı ülkeler iken, diğer ülkelerde kişiler arasında güvenin kırmızıdan yeşile doğru arttığını

göstermektedir. Buna göre kişiler arasında güven ilişkisinin Baltık ülkeleri olan Danimarka, Norveç, Finlandiya ve İsveç’te yüksek olduğu görülmekte ve “Çoğu Kişiyeye Güvenilebilir” diyenlerin oranı bu ülkelerde sırasıyla %73,9, %72,1 %68,4 ve 62,8’dir. Ayrıca Çin Halk Cumhuriyeti %63,5 oran ile beşinci sırada yer almaktadır (Haerpfer vd., 2022).

Şekil 1: Çoğu Kişiyeye Güvenilebilir (WVS 7. Dalga – Q57)



Kaynak:

(<https://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>)

Çalışmanın ana motivasyonu yukarıda yer alan (1.1) no’lu matematiksel model kişi başına gelir düzeyini etkileyen iki unsuru araştırmaktır. Bunlar inovatif süreçlerin (küresel inovasyon endeksi ve AR-GE harcamaları) ve parasal olmayan bir unsur olarak sosyal sermayenin kişi başına gelir düzeyi üzerindeki etkisini göstermektedir. Sosyal sermayenin temsili değişkeni olarak toplumda insanlar arasında güven düzeyinin artması refah ölçütü olarak kişi başına gelir düzeyini artırırken üretken bilginin artırılması süreci olarak inovatif süreçlerin etkinliğini de arttıracığı düşünülmektedir. Yukarıda bahsi geçen *güven* değişkeni kullanılarak ülkelerin güven düzeyi yüksek, orta ve düşük ülkeler şeklinde üç gruba ayrılmış ve bu grupları temsil eden *güven_yuksek*, *güven_orta* ve *güven_dusuk* kukla değişkenler oluşturulmuştur. Tablo 1’de değişkenler ait tanımlayıcı istatistikler yer almaktadır.

Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Ort.	Std. Sap.	Min.	Mak.
kbgsyh	9,943	0,833	8,186	11,39
arge	1,586	1,04	0,12	4,81
inov	46,161	10,126	26,5	68,4
güven	32,558	20,117	4,2	73,9

Tüm değişkenler yıllık frekansta olup, 2017-2020 yılları arasındaki (T=4) dönemi kapsamaktadır. Sadece kbgsyh değişkenin doğal logaritması alınmıştır. Bu değişkenler içerisinde yukarıda anlatıldığı üzere *güven* değişkeni zaman değişmezi (sabit) bir değişken olarak yer almaktadır.

4. Ekonometrik yöntem

Panel veri ekonometri uygulamalarında sabit etkiler ve rassal etkiler arasında hangisinin etkin olduğuna ilişkin tercih yapılmasını sağlayan bazı yöntemler bulunmaktadır. Buna göre sabit etkiler ve rassal etkilerin yöntem özellikleri; kullanılacak verinin yapısı, ön koşullar ve testler bulunmaktadır. Bazı özel koşullar olmadığı müddetçe uygulamada sabit etkiler modelinin daha etkin ve tutarlı olduğu görülmektedir. Ancak model içerisinde zaman değişmezi değişken ya da değişkenler varsa sabit etkiler her bir yatay kesit birim için farklı kesme parametreleri verememektedir.

Panel veri modeli aşağıdaki gibi yazıldığında;

$$y_{it} = \beta_{0i} + \beta_1 x_{it} + \dots + \beta_k x_{itk} + u_{it} \quad (1)$$

(1) no'lu denklemde i , birimleri (şehir, ülke, şirket vb.) t , zamanı k , açıklayıcı değişkeni ifade etmektedir. Yukarıdaki denklemde eğim parametreleri ($\beta_1 \dots \beta_k$) birimlere ve zamana göre sabit olduğu için homojen iken β_{0i} , kesme parametresi birimlere göre değişmektedir. Bu durumda birimlere özgü etki model içerisinde yer almaktadır. Modele birim etkileri içeren kukla değişkenler vasıtasıyla daha fazla açıklayıcı değişken eklenmiş olacaktır. Bu durumda u_{it} tüm zaman dönemlerinde açıklayıcı değişkenler ile korelasyonsuz olacaktır. Sabit etkiler modelinde yatay kesitte yer alan birimlere özgü bilgiler β_{0i} içerisinde yer almaktadır. Dolayısıyla zaman değişmezi olan ve birimlere göre değişkenlik gösteren kukla değişkenler sabit etkiler modelinde hesaplanamayacaktır (Wooldridge, 2019, 482).

Birim etkiler içeren kukla değişkenler, açıklayıcı değişken olarak yer aldığından serbestlik derecesi sorun olacaktır. Burada kukla değişkenler, model hakkında bilgi eksikliğini içeren gözlemlenemeyen etkileri içeriyorsa u_{it} hata terimi ile ifade edilmesinde sakınca olmadığını ifade eden tesadüfi etkiler modeli geçerli olacaktır (Baltagi, 2005: 14-15). Bu durumda panel veri modeli yeniden yazıldığında;

$$y_{it} = \beta_{0i} + \beta_1 x_{it} + \dots + \beta_k x_{itk} + v_{it} \quad (2)$$

$$v_{it} = u_{it} + \mu_i \quad (3)$$

(3) nolu denklemde birim etkilere özgü bilgi v_{it} hata terimi içerisinde yer almaktadır. (3) no'lu denklemde u_{it} artık terimini ve μ_i birimlere özgü hata terimini, başka bir deyişle birimlerin özelliklerini kapsayan tüm bilgiyi göstermektedir, bu nedenle modele "hata bileşenler modeli" (ECM) ya da tesadüfi etkiler modeli (REM) denilmektedir. Bu durumda birim etki artık sabit değil, tesadüfidir ve hata terimi içerisinde yer almaktadır. Panel veriyi oluşturan birimler ana kütle içerisinde rastgele çekiliyorsa tesadüfi etkiler modeli uygun olacaktır. Ayrıca çok fazla açıklayıcı değişkene gerek olmadığından serbestlik derecesi sorunu da bertaraf edilmiş olacaktır (Yerdelen Tatoğlu, 2015:167).

Panel veri analizinde sabit etkiler ve rassal etkiler modeli arasında önsel bir tercih yapılacaksa Gujarati (2015) çalışmasında yer alan bazı kurallar yer vermiştir Bunlar;

- Panel veri analizinde T büyük ve N küçükse sabit etkiler ile rassal etkiler tahmincileri arasında çok küçük farklılıklar bulunmaktadır. Ancak T küçük ve N büyük olduğu mikro panel verilerde her iki modeli tahminleri arasında önemli farklılıklar oluşacaktır. Burada ana kütle içerisinde rassal bir şekilde birimler alınmışsa sabit etkilerde yer alan β_{0i} tutarlı olmayacaktır.

- Zaman değişmezi değişkenlerin bulunduğu modeller sabit etkiler ile tahmin edilemeyecektir. Dolayısıyla yatay kesitin tesadüfi birimlerden oluştuğu düşünülüyor ve zaman değişmezi modelde yer alıyorsa bu durumda hata bileşenlerinin açıklayıcı değişkenler ile korelasyonsuz olması ayrıca önem taşımaktadır, ($E(v_{it}|x_{it}) = 0$). Aksi durumda sabit etkiler modeli daha tutarlıdır.

5. Ampirik uygulamalar ve bulgular

Yukarıda (1) no'lu matematiksel modelde yer alan ilişkinin rassal etkiler yaklaşımı çerçevesinde ekonometrik modeli aşağıdaki gibi ifade edilebilir.

$$kbgsy_{it} = a_{0i} + \beta_{arge_{it}} + \gamma_{inov_{it}} + \delta_0 \text{güven}_{it} + v_{it} \quad (4)$$

$$kbgsy_{it} = a_{0i} + \beta_{arge_{it}} + \gamma_{inov_{it}} + \delta_0 \text{güven}_{yüksek_{it}} + v_{it} \quad (5)$$

$$kbgsy_{it} = a_{0i} + \beta_{arge_{it}} + \gamma_{inov_{it}} + \delta_0 \text{güven}_{orta_{it}} + v_{it} \quad (6)$$

$$kbgsy_{it} = a_{0i} + \beta_{arge_{it}} + \gamma_{inov_{it}} + \delta_0 \text{güven}_{düşük_{it}} + v_{it} \quad (7)$$

Burada i , ülkeleri temsil etmekte ve yatay kesiti oluşturan ülke sayısı 43'tür. Bu ülkelerin belirlenmesinde WVS'nin 7. Dalga anketinde yer alan ülkeler ve diğer değişkenlere ait verilerin olması belirleyici olmaktadır. Ayrıca dönem uzunluğunun kısa olması (T=4) dengesiz panel veri yaklaşımı için katsayı tahminlerinin sapmalı olmasına yol açabilmektedir. Bu nedenlerden dolayı dengeli panel veri çalışması için 2017-2020 yılları arasında verileri mevcut olan (Ek-1'de yer alan) ülkeler için ampirik bulgular ortaya konulmuştur. Dolayısıyla panel veriyi oluşturan birimlerin tesadüfi olarak ana kütlede seçildiği görülmektedir. Dört ekonometrik modele ilişkin spesifikasyon testleri aşağıdaki Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2'de 4, 5, 6 ve 7 no'lu denklemlerin tesadüfi etkiler modelinde genelleştirilmiş en küçük kareler (GLS) tahmincisinin temel varsayım testleri; homoskedastik, sabit varyans ve birimler arası korelasyonsuz olup olmadığını araştıran testler yer almaktadır. Ayrıca çoklu doğrusal bağlantısızlık ve normallik varsayımları da araştırılmaktadır. Bu varsayımlardan sapmalar olması durumunda söz konusu panel veri tahmincisi en iyi doğrusal yansız tahminci (BLUE) olma özelliğini taşımayacaktır. Bu durumda örneğin çoklu doğrusallık ve normal dağılmama sorunları varsa bunların düzeltilmesi gerekmektedir. Diğer varsayımlardan sapmalarda ise dirençli standart hatalara sahip tahmincilerin kullanılması gerekmektedir (Çınar, 2021: 409-10)

Tablo 2: Spesifikasyon Testleri

	(4)	(5)	(6)	(7)
Çoklu Doğrusallık	3,39	2,73	2,47	3,13
Normallik	<i>H₀: Hata terimleri normal dağılmaktadır.</i>			
	0,01 (0,991)	0,03 (0,987)	0,02 (0,988)	0,01 (0,993)
LR testi	<i>H₀: Birim ve zaman etki yoktur.</i>			
	611,76 (0,000)	601,94 (0,000)	590,88 (0,000)	608,63 (0,000)
	<i>H₀: Birim etki yoktur.</i>			
	563,52 (0,000)	555,66 (0,000)	546,05 (0,000)	(0,000)
	<i>H₀: Zaman etki yoktur.</i>			
	0,000 (1,000)	0,000 (1,000)	0,000 (1,000)	0,000 (1,000)
Levene, Brown ve Forsythe Testi	<i>H₀: birimlerin varyansları eşittir. (Homoskedastiktir)</i>			
	W ₀ =1,50 (0.045)	W ₀ =1,59 (0.045)	W ₀ =1,65 (0.018)	W ₀ =1,52 (0.038)
	W ₅₀ =1,08 (0.36)	W ₅₀ =1,10 (0.34)	W ₅₀ =1,10 (0.34)	W ₅₀ =1,09 (0.35)
	W ₁₀ =1,50 (0.045)	W ₁₀ =1,59 (0.025)	W ₁₀ =1,65 (0.018)	W ₁₀ =1,50 (0.038)
Bhargava vd.	Durbin-Watson=1,38			
Baltagi-Wu	Locally Best Invariant=2,03			
	<i>H₀: otokorelasyon yoktur.</i>			
ALM ($\lambda = 0$)	30,69 (0,000)	29,48 (0,000)	28,23 (0,000)	28,99 (0,000)
Pesaran CD testi	23,721 (0,000)	19,614 (0,000)	17,059 (0,000)	22,828 (0,000)

Tablo 2’de çoklu doğrusal bağlantısızlık varsayımının araştırılmasında varyans büyütme faktörü (VIF) yer almaktadır. Tüm modeller için VIF değeri 5’ten küçük olduğu için çoklu doğrusallık sorunu olmadığı görülmektedir. Hata terimlerinin normal dağılımı varsayımının test edildiği tablo 2’de tüm modeller için “H₀: Hata terimleri normal dağılmaktadır.” yokluk hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde reddedilememektedir. Tesadüfi etkiler modelinde birim ve zaman etkilerinin araştırılması için LR testi üç farklı yokluk hipotezi altında tüm modeller için test edilmiştir. Bu sonuçlara göre zaman etkisinin olmadığı birim etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre tüm modeller tesadüfi etkiler altında birim etkiler barındırmaktadır. Levene, sonrasında Brown ve Forsythe tarafından hata terimlerin homoskedastik olduğu varsayımının araştırılması için hata terimleri gruplarının aritmetik ortalama, medyan ve %10 kırılarak elde edilen değerlerinden hesaplanmış test istatistiği yer almaktadır. Üç testin birine göre (W₅₀) yokluk hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde reddedilemezken, diğer iki teste (W₁₀, W₀) göre yokluk hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmektedir. Bu iki teste göre tüm modellerde heteroskedasite sorunu vardır. Otokorelasyonsuzluk varsayımı için Bhargava vd., Baltagi-Wu ve dönüştürülmüş LM (ALM) testi yer almaktadır. Bu testlerden Bhargava vd.’ine ait Durbin Watson testi ve Baltagi-Wu yerel en iyi değişmez testi için genel kabul, hesaplanan testin 2’ye yakın değerinde olduğunda otokorelasyon sorunu olmadığı şeklindedir. Ancak burada söz konusu iki test birbirine karşıt sonuçlar verdiği için otokorelasyon için karar verilememektedir. Üçüncü test olarak dönüştürülmüş LM testine bakıldığında ise tüm modeller için yokluk hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmekte ve otokorelasyon sorunu olduğu görülmektedir. Son olarak T küçük N büyük olduğu durumda daha iyi performans gösteren LM testi dönüştürülerek Pesaran CD testi oluşturulmuştur. Sonuçlara

bakıldığında yokluk hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmekte ve birimler arası korelasyonun olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Tesadüfi etkiler modelinde GLS tahmincisi heteroskedasite sorunu, otokorelasyon sorunu ve birimler arası korelasyon altında tutarlı ancak etkin değildir. Söz konusu etkinlik kaybını önleyecek dirençli standart hatalar üreten Driscoll ve Kray (1998) çalışması ile geliştirilmiş dirençli tahminciler önerilmektedir. Buna göre tesadüfi etkiler modelinde GLS tahmincisine ait parametreler ve kümelenmiş standart hatalar elde edilen dirençli standart hatalara sahip t istatistikleri Tablo 3’de yer almaktadır.

Modellere ait parametre tahminlerine geçmeden önce modellerin genel anlamlılığını gösteren Wald ki-kare testlerine göre tüm modeller istatistiksel olarak anlamlıdır. R² değerlerine bakıldığında modellerin açıklama güçlerinin %62-70 arasında değiştiği görülmektedir. Model tahminlerine bakıldığında AR-GE harcamaları ile kişi başına gelir arasında sadece 3. modelde istatistiksel olarak anlamlı ilişki vardır. Buna göre AR-GE harcamalarındaki artış kişi başına geliri orta güven düzeyine sahip ülkelerde artırmaktadır. İnovasyonun ekonomik büyüme üzerinde pozitif etkisi %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak bulunurken bu etki küresel inovasyon endeksindeki 1 br’lik artışın ortalama%1,3 ile 1,8 arasında kişi başına gelir düzeyini artırdığı görülmektedir. Çalışmanın ana motivasyonu olan ekonomik büyüme ile sosyal sermayeyi ilişkisine ait ampirik bulgulara bakıldığında ekonomik büyüme ile sosyal sermaye arasında pozitif bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Tüm ülkeleri kapsayan 4. modele bakıldığında güven düzeyindeki 1 birimlik artış kişi başına gelir düzeyini yaklaşık %2,2 artırmaktadır. Güven düzeyinin kategorize 5, 6 ve 7 no’lu sütuna bakıldığında kişiler arasında yüksek güven düzeyi ekonomik büyümeyi etkileyen diğer (AR-GE ve inovasyon) değişkenlerin

ekonomik büyüme üzerinde etkilerini yaklaşık %61,3 oranında artırmaktadır. Orta düzeyde güvene sahip ülkelerde de parametre tahmini pozitif bir ilişkiyi gösterse de istatistiksel olarak parametre tahmini anlamlı değildir. Diğer taraftan düşük güven düzeyindeki ülkelerde ise bu etkinin negatif olduğu görülmektedir. Düşük güven düzeyini kapsayan bu ülkeler de ekonomik büyümenin belirleyicisi olarak AR-GE ve inovasyon değişkenlerinin etkilerini yaklaşık %82,7 oranında azaltmaktadır. Bulgular inovasyon ve sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerinde belirleyici olduğunu göstermektedir. AR-GE harcamaları ile ekonomik

büyüme arasında genel bir örüntü tüm modeller açısından bulunamamaktadır. Güven düzeyi yüksek toplumlarda ekonomik büyüme üzerindeki belirleyiciliğin daha etkin olduğu; güven düzeyi düşük ülkelerde ise söz konusu etkinliğin azaltıcı özellikte olduğu görülmektedir. Buna göre sosyal sermayenin varlığı önemli bir etken olarak iktisadi ilerlemede lokomotif görevini yerine getirirken, iktisadi aktivite ve etkinlik için gerekli olan sosyal sermayenin düşük olması ekonomik büyüme üzerinde frenletici bir unsur olarak yer almaktadır.

Tablo 3: GLS Dirençli (Driscoll Kray) Tahminçileri (Tesadüfi Etkiler)

Değişkenler	(4)		(5)		(6)		(7)	
	Katsayı	t ist.	Katsayı	t ist.	Katsayı	t ist.	Katsayı	t ist.
α	8,423	32,04***	8,817	40,73***	8,737	31,23***	9,453	40,95***
β	0,119	1,95	0,159	2,52*	0,185	3,13**	0,126	2,00
γ	0,013	10,93***	0,016	11,14***	0,018	20,76***	0,014	16,44***
δ_0	0,022	11,45***						
δ_1			0,613	7,98***				
δ_2					0,301	1,86		
δ_3							-0,827	40,95***
R^2	0.702		0.620		0.666		0.676	
Wald χ^2	75714,47 (0.000)		208661,15 (0.000)		45438,31 (0.000)		1003,55 (0.000)	
$N \times T$	172		172		172		172	

6. Sonuç

Sosyal sermayenin ekonomik büyüme üzerindeki pozitif etkisi kalkınma paradigmalarında parasal olmayan faktörlerin/kurumların ne kadar önemli olduğunun açık bir göstergesidir. İktisadi kalkınma politikaların bir ayağını da sosyal sermayenin inovasyon üzerindeki etkileri üzerinden tanımlanmış politika amaçları ile açıklanması mümkündür. Büyüme literatüründe içsel olarak tanımlanan teknolojik ilerlemenin (inovatif süreçler) etkinlik, verimlilik, yaratıcılık ve rekabet gücünü artırarak ekonomik büyümeyi artırdığı düşünülmektedir. Sosyal sermayenin yüksek olduğu ülkelerde söz konusu inovatif süreçlerin etkinliği de artmakta ve sosyal sermayenin bir çıktısı olarak karşılıklı güvene dayalı sosyal ağ ilişkilerinde iş birliği, bilgi birikimi ve uyumun sağlanması ile daha etkin inovatif süreçlerin oluşması sağlanmaktadır.

Bulgular sosyal sermayenin, ekonomik büyümenin bir belirleyicisi olarak hem doğrudan hem de inovatif süreçleri meydana getiren ilişkiler ağının da etkinliğini artırarak dolaylı olarak ekonomik büyümeyi pozitif etkilediği yönündedir. Çalışma ile elde edilen bulgular literatürdeki Doh ve Acs (2010), Miguelez vd. (2011), Akar ve Ay (2018), Kitapçı (2017), Hvižďáková ve Urbančíková (2014) gibi çalışmalarla benzer sonuçlara sahiptir. Buna göre sosyal sermayenin yüksek olduğu kurumların inşa edilmesi, ekonomik büyümeyi ve refahı artıran unsurdur. Bu nedenle politika yapıcıların kalkınma politikalarının temelinde en az fiziki sermaye, beşerî sermaye kadar sosyal sermayenin önemli bir yeri olduğunu dikkate almaları gerekmektedir. Bunun için de ilk olarak toplumda bireyler arası güveni sağlamak adına kurumlara olan güven düzeylerinin artırılması için önemli adımların atılması gerekmektedir.

Çünkü ülke geneline yayılmış yüksek güven düzeyi sosyal sermaye artışı ve beraberinde inovasyon artışı ile birlikte uzun vadede ekonomik büyümeye yol açacaktır.

Ek-1 Güven Düzeyine Göre Ülkeler

Ülkeler (Düşük Güven)		Ülkeler (Orta Güven)		Ülkeler (Yüksek Güven)	
1	Arjantin	1	Avustralya	1	Avusturya
2	Bosna Hersek	2	Belarus	2	Çin
3	Brezilya	3	Kanada	3	Danimarka
4	Bulgaristan	4	Estonya	4	Finlandiya
5	Şili	5	Fransa	5	İzlanda
6	Kolombiya	6	Almanya	6	Hollanda
7	Hırvatistan	7	Hong Kong	7	Yeni Zelanda
8	Çekya	8	Macaristan	8	Norveç
9	Gürcistan	9	İtalya	9	İsveç
10	Yunanistan	10	Japonya	10	İsviçre
11	Endonezya	11	Litvanya		
12	Letonya	12	Singapur		
13	Peru	13	Slovenya		
14	Polonya	14	Güney Kore		
15	Portekiz	15	İspanya		
16	Romanya				
17	Rusya				
18	Slovakya				

Kaynakça

- Akar, T. ve Ay, A. (2018). Sosyal Sermaye ve İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi. *Journal of Economy Culture and Society*, 58, 105-126. <https://doi.org/10.26650/JECS421152>
- Akçomak, S. and ter Weel, B. (2009). Social Capital, Innovation And Growth: Evidence From Europe. *European Economic Review*, 53, 544-567.
- Allameh, S., M. (2018). Antecedents And Consequences Of Intellectual Capital: The Role Of Social Capital. Knowledge Sharing And İnnovation. *Journal of Intellectual Capital*, 19(5), 858-874. DOI 10.1108/JIC-05-2017-0068
- Baltagi, H. B. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data* (Third Edition). Chichester: John Wiley & Sons.
- Bourdieu, P. (1986). *The Forms of Capital*, Ed.J.J. Richardson, *Handbook of Theory and Research for Sociology of Education*, NewYork: Greenwood Press.
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*. 94, 95-120.
- Crudelia, L (2006). Social Capital And Economic Opportunities. *The Journal of Socio-Economics*, 35, 913-927
- Çınar, M. (2021). *Panel Veri Ekonometrsi Stata ve Eviews Uygulamalı*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Dakhli, M. and De Clercq (2004). Human Capital, Social Capital, And İnnovation: A Multicountry Study. *Entrepreneurship & Regional Development*, 16, 107-128.
- Doh, S. and Acs, Z. J. (2010), Innovation and Social Capital: A Cross-Country Investigation. *Industry and Innovation*, 17(3), 241-262.
- Dovey, K. (2009). The Role Of Trust in Innovation, *The Learning Organization*, 16(4), 311-325. DOI 10.1108/09696470910960400.
- Driscoll, J. C., & Kraay, A. C. (1998). Consistent covariance matrix estimation with spatially dependent panel data. *Review of economics and statistics*, 80(4), 549-560.
- Echebarria, C. and Barrutia J., M. (2013), Limits of Social Capital as a Driver of Innovation: An Empirical Analysis in the Context of European Regions. *Regional Studies*, 47(7), 1001-1017.
- Field, J. (2008). *Sosyal Sermaye*. Bahar Bilgen ve Bayram Şen (Çev.). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Fukuyama, F. (2005). *Güven, Sosyal Erdemler ve Refahın Yaratılması*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Ganguly, A., Talukdar, A. and Chatterjee D. (2019). Evaluating The Role Of Social Capital, Tacit Knowledge Sharing, Knowledge Quality And Reciprocity in Determining Innovation Capability Of An Organization. *Journal of Knowledge Management*, 23(6), 1105-1135. DOI 10.1108/JKM-03-2018-0190.
- Ghazinoory, S., Bitaab, A. and Lohrasbi, A. (2014), Social Capital and National Innovation System: A Cross-Country Analysis. *Cross Cultural Management-An International Journal*, 21(4), 453-475.
- GII (2022). Global İnnovation Index. <https://www.globalinnovationindex.org/Home> (Erişim Tarihi: 01.11.2022).
- Gujarati, D. (2016). *Örneklerle ekonometri*. N. Bolatoğlu. (Çev.). Ankara: BB101 Yayınları.
- Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano J., M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin and B. Puranen (2022). *World Values Survey: Round Seven–Country-Pooled Datafile*. Madrid, Spain & Vienna, Austria: JD Systems Institute & WVSA Secretariat. doi:10.14281/18241.18.
- Hvižďáková, I. and Urbančíková, N. (2014). The Level of Social Capital, Innovation and Competitiveness in the Countries of the European Union (EU). *European Spatial Research and Policy*, 21(1), 123-136.
- Kılıç, M., E. ve Koçyiğit, A. (2017). Sosyal Sermayenin İnnovasyon Üzerindeki Etkisinin Türkiye Açısından İncelenmesi: Mekansal Ekonometrik Analiz. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 50, 95-120.
- Knack, S. (2002). Social Capital, Growth And Poverty: A Survey Of Cross-Country Evidence, *World Bank MPRA Paper No.* 24893.
- Knack, S. and Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288
- Landry, R., Amara, N. and Lamari, M. (2002). Does Social Capital Determine Innovation? To What Extent? *Technological Forecasting & Social Change*, 69, 681-701.
- Lopez, M. R. (2000). *Innovation, Competitiveness and Development: Searching for the Linkages to Economic Development*, IKE Internal Seminar, Aalborg University, Denmark.
- Mazzucchelli, A., Chierici, R., Tortora, D. and Fontana, S. (2021). Innovation Capability in Geographically Dispersed R&D Teams: The Role Of Social Capital And IT Support. *Journal of Business Research*, 128, 742-751.
- Miguélez, E., Moreno, R., and Artis, M. (2011). Does Social Capital Reinforce Technological Inputs in The Creation Of Knowledge? Evidence From the Spanish Regions. *Regional Studies*, 45 (8), 1019-1038.

- Molina-Morales, F., X. and Martínez-Fernández, M., T. (2010). Social Networks: Effects of Social Capital on Firm Innovation. *Journal of Small Business Management*, 48(2), 258-279.
- Murphy, L., Huggins, L. and Thompson, P. (2016). Social Capital And Innovation: A Comparative Analysis of Regional Policies. *Environment And Planning C: Government and Policy*, 34(6), 1025-1057. DOI: 10.1177/0263774X15597448.
- Oğuztürk, B. S. ve Özaslan, A. (2018). “Kalkınma ve İnovasyon İlişkisi: Türkiye, Almanya, İngiltere, Çin, Güney Kore, Japonya ve Singapur Üzerine Bir Araştırma”, *Süleyman Demirel University Journal of Faculty of Economics & Administrative Sciences*, 23(1), 79-96.
- Manual O. (2005). Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Ed. Joint Publication OECD and Eurostat. http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/OECD Oslo Manual 05_en.pdf (Erişim Tarihi: 23.10.2022).
- Paldam, M. and Svendsen, G., T. (2000). An Essay On Social Capital: Looking For The Fire Behind The Smoke. *European Journal of Political Economy*, 16, 339–366
- Putnam, R. (1993). The Prosperous Community: Social Capital And Public Life. *The American Prospect*, 13, 35-42.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling Alone: America’s Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6 (1): 65-78.
- Shumpeter, J. (1961). *Theory of Economic Development*, 3rd Edition, Newyork: Oxford University Press.
- Tsai, W. and Ghoshal, S. (1998). Social Capital and Value Creation: The Role of Intrafirm Networks. *Academy of Management Journal*, 41: 464–476.
- Thompson, M. (2018). Social Capital, Innovation And Economic Growth. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 73, 46-52.
- UNDP (2022). Human Development Index. (Erişim: 01.11.2022), <https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI>
- Wooldridge, J. F. (2019). *Ekonometriye Giriş: Modern Yaklaşım*. E. Çağlayan (Çev. Ed.), Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık
- World Bank (1985). World Development Report (Washington, DC: World Bank)
- World Bank (1998). The Initiative on Defining, Mentoring and Measuring Social Capital: Overview And Program Description, *Social Capital Initiative Working Paper*, 1,1-33.
- World Bank (2022). World Development Indicators. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (Erişim Tarihi: 01.11.2022).
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2015). *Panel Veri Ekonometrisi Stata Uygulamalı*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım
- Yeşil, A. and Doğan, İ., F. (2019). Exploring The Relationship Between Social Capital, Innovation Capability And Innovation. *Organization & Management*, 21(4), 1-27. DOI: 10.1080/14479338.2019.1585187

Extended Summary

Purpose

It is accepted in the literature that social capital, which is a type of capital, positively affects economic growth. The possible effects of social capital, which can be measured by the level of trust, are participation, knowledge transfer, risk reduction and innovation. Significant increases in the knowledge-intensive side of economic growth have increased the interest in knowledge creation and knowledge transfer, leading to a focus on innovation, which is the most important aspect of knowledge creation. Innovation depends on collaborative learning, idea generation and idea realization practices and is also an important mechanism that transforms social capital into economic growth. The aim of the study is to reveal the size of the relationship between two important variables as well as their effects on economic growth.

Literature Review

In the analyzes made for the studies in the literature, human capital, trust level representing social capital, number of patents representing innovation, R&D expenditures, entrepreneurship and competitiveness, as well as GDP data were used.

Studies in the literature can be divided into two groups. In the first group, Dakhli and de Clercq (2004), Akçomak and Ter Weel (2009), Doh and Acs (2010), Molina-Morales and Martínez-Fernández (2010), Miguelez et al. (2011), Ghazinoory et al. (2014), Hvižďáková and Urbančíková (2014), Murphy et al. (2016), Kılıç and Koçyiğit (2017), Kitapçı (2017), Akar and Ay (2018), Yeşil and Doğan (2019), and Mazzucchelli et al. (2021), it was concluded that there is a positive relationship between the level of trust and the level of social capital and innovation. The positive contribution of the two variables together on economic growth was also emphasized. In the second group, Dominicis et al. (2011) concluded that innovation is a product of regions with high social capital, and it has been determined that trust does not have any effect on innovation. In their study, Echebarria and Barrutia (2011) concluded that social capital has a limited positive effect on innovation.

In the study, variables similar to the studies in the literature were used and similar results were obtained with the results of the studies in the first group. In the analyzes made in the studies in the literature, European countries, developed and developing countries or different regions of a country were generally used. The important point that distinguishes the study from other studies is that the country group used in the analysis consists of the countries included in the World Values Survey. In addition, the countries included in the study were included in the analysis by dividing them into three groups, taking into account different levels of confidence among themselves. These two points distinguish the study from others.

Design/methodology/approach

In the study, the effect of trust level and innovation level on the economic growth level of 43 countries representing the social capital measure between 2017-2020 was analyzed. Economic growth is included in the analysis as dependent variable and social capital and innovation as independent variable. Gross domestic product per capita representing economic growth, Global Innovation Index (GII) representing innovation, and the level of confidence of the countries, which are described as the 7th wave by the World Value Survey (WVS) to represent social capital, were used. Countries are divided into three groups as high, medium and low trust countries. In the determination of 43 countries, the presence of data on the countries and other variables included in the 7th Wave survey of the WVS was decisive. Balanced panel data analysis was performed in the study.

Findings

The findings show that innovation and social capital are determinants of economic growth. In societies with high levels of trust, this determination is more effective; In countries with low confidence levels, it has been concluded that it has a reducing effect on effectiveness. Accordingly, while the existence of social capital fulfills its role as a locomotive in economic progress as an important factor, the low level of social capital required for economic activity and efficiency is a restraining factor on economic growth.

The findings show that social capital positively affects economic growth both directly as a determinant of economic growth and indirectly by increasing the effectiveness of the network of relations that create innovative processes. Accordingly, the building of institutions with high social capital is the factor that increases economic growth and welfare. For this reason, policy makers should take into account that social capital has an important place at least as much as physical capital and human capital in the basis of development policies. For this, first of all, important steps should be taken to increase the level of trust in institutions in order to ensure trust between individuals in the society. Because the high level of trust spread throughout the country will lead to economic growth in the long run, together with an increase in social capital and an increase in innovation.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Göçmenlerin Seçmen Davranışında Politik Pazarlama Unsurlarının Etkisi: Suriyeli Göçmenler Üzerine Bir İnceleme *

The Effect of Political Marketing Elements on the Voter Behavior of Immigrants: A Study on Syrian Migrants

Barış Armutcu ^{a, **} & Alper Mavi ^b

^a Dr., Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 27410, Şehitkamil, Gaziantep/ Türkiye

ORCID: 0000-0002-4865-026X

^b Doktora Öğrencisi., Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 27410, Şehitkamil, Gaziantep/ Türkiye

ORCID: 0000-0002-1433-5077

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 27 Mart 2022

Düzeltilme tarihi: 19 Kasım 2022

Kabul tarihi: 15 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Göçmenler

Politik Pazarlama

Oy Verme Davranışı

Suriyeli Göçmenler

Kilis

ARTICLE INFO

Article history:

Received: March 27, 2021

Received in revised form: Nov 19, 2022

Accepted: Dec 15, 2022

Keywords:

Immigrants

Political Marketing

Behavior of Voting

Syrian Immigrants

Kilis

ÖZ

Bu çalışmada seçme ve seçilme hakkına sahip Suriyeli göçmen seçmenlerin oy verme davranışlarında etkili olan politik pazarlama unsurlarının etkisinin belirlenmesi çalışmanın ana amacını oluşturmaktadır. Çalışmanın evrenini Kilis ilinde ikamet eden 394 Suriyeli göçmen seçmen oluşturmaktadır. Yapılan analiz sonuçlarından elde edilen bulgulara göre, seçmen davranışları üzerinde katılımcıların cinsiyet, gelir ve eğitim durumlarına göre farklılıkların olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların oy kullanma davranışlarında en çok partinin göçmen politikası, partinin ideolojisi ve lider faktörünün etkili olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte katılımcıların %58,1'i güvendiği lider hangi partide olursa olsun o partiyi tercih edecekleri tespit edilen önemli bir bulgudur. Son olarak ise katılımcıların %73,9'u seçim kampanyası sırasında ve seçim çalışmalarından 1 yıl önce oy verme davranışını kesinleştirdiği çalışma kapsamında tespit edilen diğer önemli bulgudur.

ABSTRACT

The main purpose of this study, which has been prepared in this direction, is to determine the political marketing elements that affect the voting behavior of Syrian immigrant voters who have the right to vote and be elected. The target population of the study consists of 394 Syrian immigrant voters living in Kilis. Within the scope of this study, data from the sample group were collected by questionnaire method. According to the findings obtained from the analysis results, it has been determined that there are differences on the voter behaviors according to the gender, income and education status of the participants. It has been determined that the immigration policy of the party, the ideology of the party and the leader factor are the most effective on the voting behavior of the participants. However, it was determined that 58.1% of the participants would prefer that party regardless of the leader they trust. Finally, it is another important finding within the scope of the study that 73.9% of the participants finalized their voting behavior during the election campaign or 1 year before the election studies.

1. Giriş

Çok partili hayata geçiş halkın yönetimi açısından oldukça

etkili olmasıyla birlikte bir yönetim anlayışına dönüştüğü ifade edilebilir. Bu doğrultuda yönetimleri ve iktidarı

* Bu çalışmanın anket uygulaması için Gaziantep Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurul tarafından, 06.06.2022 tarih ve 40 sayılı karar ile etik kurul izni verilmiştir.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: nalan.kangal@gop.edu.tr

Atıf/Cite as: Armutcu, B. & Mavi, A. (2022). Göçmenlerin Seçmen Davranışında Politik Pazarlama Unsurlarının Etkisi: Suriyeli Göçmenler Üzerine Bir İnceleme. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 308-324.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

belirleyen seçmenlerin davranışlarında etkili olan faktörlerin tespit edilmesi geçmişten günümüze siyasi partiler ve adaylar için önem arz etmiştir (Akıncı ve Usta, 2015: 41). Seçmenler gelecekte kendilerini yönetmesini istedikleri siyasal ve ideolojik olarak kendilerine yakın gördükleri siyasi partilerle ilişki kurmaktadır. Oy verme yetkisine sahip vatandaşlar partilerin davranışlarını, faaliyetlerini ve gelecek ile ilgili hedeflerini dikkatle inceleyip bu bağlamda bir seçim yapmaktadırlar. Bireylerin en temelde ihtiyaçlarını karşılayabildiği ve refah içerisinde yaşayabildiği bir ülke hükümetinin yapmış olduğu ekonomik ve sosyal politikalar bireylerin oy verme davranışını etkilemektedir. Siyasi partilerin, vatandaşlarını iyi tanıması onların isteklerine uygunluğu gibi pek çok faktör bireylerin davranışını etkileyebilmektedir. Seçmenlerin istek ve ihtiyaçlarına yönelik yapılan faaliyetler siyasi partilerin ve adayların oyları üzerinde pozitif bir etki oluşturmaktadır (Ercins, 2007: 26-28).

Seçmen kavramı geçmişten günümüze vatandaş ile devlet arasında gelişen ilişkilerden dolayı ortaya çıkmış ve her ülkenin seçmen kavramı anayasal düzenlemelerinde yer alan kanunlara göre belirlenmiştir. Her ülkenin kanun ve kurallarına göre seçmen kavramının farklı şekillerde ele alınmasından dolayı seçmen kavramı için genel geçer bir tanım yapılamamaktadır. Türkiye’de seçmen kavramının tanımı 298 kanun numaralı Seçimlerin Temel Hükümleri ve Seçmen Kütükleri Hakkında Kanununun 6 maddesinde yapılan değişiklik (27/10/1995-4125/1 md.) ile “Onsekiz yaşını dolduran her Türk vatandaşı seçme ve halk oylamasına katılma hakkına sahiptir” şeklinde tanımlanmaktadır. Seçmenlik kavramı vatandaşların seçme hakkını ifa etmekte ve hukuki bir zemine dayanmaktadır (www.mevzuat.gov.tr). Bununla birlikte çalışma kapsamında araştırmanın örneklemini oluşturan Suriyeli göçmenlerin 1951 Cenevre Sözleşmesi gereği geçici korumayla misafir statüsü verilmiştir. Bu durum Türkiye Cumhuriyeti sınırları içerisinde geçici korumayla misafir statüsü gereği yaşayan Suriyeli göçmenlere vatandaşlık alma hakkı tanımaktadır. Suriyeli göçmenlerin çoğunluğu 1951 Cenevre Sözleşmesi gereği geçici korumayla misafir statüsü gereği vatandaşlık alma hakkını kullanmış ve Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olmuştur (www.gocarastirmalaridenegi.org) . Bununla birlikte Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan ve seçme ve seçilebilme hakkına sahip olan Suriyeli göçmenlerden 18 yaşını doldurmuş olanlara oy kullanma hakkı doğmuştur. Bu gelişmeler ışığında oy kullanabilen Suriyeli göçmen seçmenlerin oy kullanma davranışlarında etkili olan faktörlerin tespit edilmesi siyasi partiler ve adaylar için önem arz eden bir olgu haline gelmiştir.

Türkiye’de ikamet eden ve seçme ve seçilme hakkına sahip olan Suriyeli göçmen seçmenlerin oy verme davranışlarında etkili olan politik pazarlama unsurlarının etkilerinin belirlenmesine yönelik bilginiz dışında bir çalışmanın olmaması ile birlikte göçmenlerin siyasal katılım davranışları üzerinde yapılan çok az sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu doğrultuda Karakoç (2011) tarafından

yapılan çalışmada göç edenlerin kentsel bütünleşme ve siyasal katılım davranışlarına yönelik tutumları araştırılmıştır. Araştırmada göç sonrası değişen çevre etkisinden dolayı bireylerin siyasal katılım davranışlarında önemli değişimlere neden olduğu tespit edilmiştir. Yontar ve Savut (2016) tarafından yapılan çalışmada seçilmiş Avrupa ülkeleri ve Türkiye’de göçmenlerin siyasal katılım davranışları araştırılmıştır. Yapılan araştırma neticesinde 28 AB ülkesi içerisinde en çok İspanya, Finlandiya, Romanya ve Polonya ülkelerinin ekonomik gelişmişlik seviyeleri nedeniyle en çok göç alan ülke oldukları tespit edilmiştir. Bununla birlikte Şimdi (2019) yapmış olduğu çalışmada Türkiye’deki Suriyeli göçmenlerin siyasal katılım davranışlarını araştırmıştır. Yapılan çalışmanın sonucunda devletin ideolojik baskı araçlarının göç öncesi katılımcıların siyasal algı ve davranışları üzerinde önemli bir rol oynadığı tespit edilmiştir. Bu doğrultuda Suriyeli göçmenlerin seçmen davranışlarında etkili olan politik pazarlama unsurlarının tespit edilmesi ilgili alan yazına olan katkısı ile birlikte siyasi partilere, adaylara, ilgili paydaşlara ve kamu kurum ve kuruluşlarına da katkı sağlaması beklenmektedir.

Ortadoğu’da başlayan Arap Baharı en çok etkisini Türkiye’ye komşu olan Suriye’de ve Suriye ile birlikte bölgede yer alan birçok ülkede etkisini göstermiştir. Suriye’de Arap Baharının etkisiyle başlayan iç savaş ve ekonomik kriz milyonlarca insanın ülkelerinden ayrılarak göç etmesine neden olmuştur (Yüksel, 2021: 74). Suriye’den ayrılan halk göç kuramları gereği en yakın olan ülkeye ve o ülkenin kendilerine en yakın iline göç akımı başlamıştır. Türkiye’de Suriye’ye komşu illerden biri olan Kilis ili bulunmaktadır. Suriye’de yaşanan bu göçün etkisi en çok Kilis ilinde hissedilmektedir. Bu kapsamda yapılan bu çalışmada seçme ve seçilme hakkına sahip Suriyeli göçmen seçmenlerin oy verme davranışlarında etkili olan politik pazarlama unsurlarının etkisinin belirlenmesi çalışmanın ana amacını oluşturmaktadır. Bununla birlikte çalışma kapsamında Suriye uyruklu göçmenlerin oy verme davranışı üzerinde etkili sosyal medyanın etkisi ve seçmenlerin oy verme kararını ne zaman verdikleri de ayrıca araştırılmıştır.

Yapılan bu çalışma kapsamında Kilis ilinde ikamet eden ve seçme ve seçilebilme hakkına sahip Suriyeli göçmenlerin oy verme davranışında etkili olan politik pazarlama unsurlarının etkisinin tespit edilmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda devletleri yöneten hükümetlerin belirlenmesinde belirleyici bir rol oynayan seçmenlerin davranışlarını tespit etmek çalışma açısından önemlidir. Bu kapsamda ilk olarak çalışmanın niteliği açısından seçmen davranışı kavramı ve seçmen davranışını etkileyen faktörler açıklanmıştır. Seçmen davranışını etkileyen faktörler başlığı altında ise seçmen davranışını etkileyen ekonomik, sosyo-kültürel ve psikolojik faktörler ile ilgili tanımlamalara yer verilmiştir. Teorik çerçeve açıklandıktan sonra, Kilis ilinde ikamet eden ve oy verme hakkına sahip olan Suriyeli göçmenlerin oy verme davranışlarında etkili olan faktörlerin tespit edilmesi çalışmanın ana problemi doğrultusunda metodoloji ve ampirik bulgulara yer verilmiştir. Bu

doğrultuda Kilis ilinde ikamet eden 394 Suriyeli göçmen üzerinde nicel araştırma yöntemlerinden olan anket uygulaması ile veriler toplanmış ve toplanan veriler ise SPSS istatistiksel analiz programı ile analiz edilmiştir. Yapılan analizlerin sonucunda elde edilen bulgulara göre siyasi partilere ve adaylara politik öneriler sunulacaktır.

2. Göç

Göç, insan topluluklarının yeryüzündeki ilk varlığından bu yana devam eden bir olgudur. Ozankaya'ya göre göç; *“Göç, toplumu, sosyal, siyasi, kültürel, politik, ekonomik olarak etkileyebilen çok katmanlı sebep ve sonuçları bulunan bir süreçtir. Göç, insanları gönüllü ve zorunlu şekilde etkileyen sebeplere bağlı olarak gerçekleşen yer değiştirme hareketleridir.”* (s. 202). Bir diğer tanımlama da ise Yaman (2019) göçü; *“Göç, sadece insanların mekânsal yer değiştirmeleri olarak düşünülse de aslında tüm canlıları kapsayan bir olgudur”* şeklinde ifade etmektedir (s. 13). O halde göç tanımı yapılırken, insanların daha iyiyi arama, gönüllü veya mücbir sebeplerle içinde bulunduğu mevcut ortamdan ayrılma isteği sonucu ortaya çıkmış bir sosyal olgu olduğunu bilmek gerekmektedir. Buradaki tanımlar her ne kadar göçü anlatabilecek ifadeleri bulmayı hedeflese de anlamı karşılayacak yeterlilik bakımından eksik kaldığını söylemek yanlış olmayacaktır. Çünkü toplumsal dinamikler sürekli farklılaşan ve gelişen bir yapıda olmalarından dolayı etkileri ve meydana geliş şekilleri de sürekli değişim içerisinde. Bu anlamda göç kavramını tanımlarken kullanılan ifadeleri dar bir kalıba sokmak doğru olmayacaktır. Çalışma kapsamında göç, toplumda büyük etki yaratan ve toplumsal olaylardan etkilenen öznelere gönüllü veya zorunlu nedenlerle dahil oldukları, sosyal sonuçları bulunan bir süreç olarak tanımlanmaktadır.

2.1. Göçün Tanımı, Nedenleri ve Türleri

İnsanların zorunlu veya gönüllü nedenlerle, kalıcı veya geçici olarak bir yerden başka bir yere göç etmesinin çok farklı şekilde ve sayıda sebebi olabilmektedir. Toplumların buldukları yerlerden çıkarak başka coğrafyalara doğru gitmeleri tarihin akışında önemli izlere sebep olmuştur (McNeil, 1984'ten akt. Barışık, 2020: 2). Daha çok yaşam şartlarında iyileşme isteyen insanların gerçekleştirmiş olduğu bu eylem ise yüzyıllardır süregelen bir olgu olarak toplumbilimin içerisinde yer almaktadır. Göç eyleminin anlamlı bir olgu olması için bireysel, toplumsal, siyasi, ekonomik ve kültürel anlamda etki yaratması gerekmektedir (Barışık, 2020: 3).

Göçü açıklarken üzerinde durulması gereken en temel konu ekonomik sebepler ve bireylerin refah içerisinde yaşamak istemesidir. Çünkü göç hareketliliğini başlatan, dilini kültürünü bildiği doğup büyüdüğü ve tüm sosyal çevresinin içerisinde bulunduğu ülkeyi (kaynak ülke) bırakıp dilini, kültürünü ve yaşam tarzını hiç bilmediği ülkeye (hedef ülke) giderken haklı sebepleri olmalıdır. Göç, yasal yollara bağlı olarak gerçekleşip gerçekleşmediğine, konusuna, süresine ve gönüllü ya da zorunlu olmasına göre farklı türlere

ayrılmaktadır. Bu bağlamda, ekonomi, sosyoloji, demografi, coğrafya, tarih, psikoloji, uluslararası ilişkiler, siyaset bilimi ve diğer bazı ilgili disiplinler göçün konusu içerisine girmektedir (Yılmaz, 2014: 1686). Savaş, doğal afet, iç çatışma gibi nedenlerden dolayı bireylerin yaşadıkları bölgeleri terk etmek zorunda olmaları durumlardan kaynaklanan göçler, zorunlu göçlerdendir. Ancak insanların refah düzeylerini yükseltme arayışıyla gerçekleştirmiş olduğu göçler ise gönüllü göçlerdir (Yılmaz, 2014: 1687).

Konusuna göre olan göçlere bakıldığında ise en başta gelen göç beyin göçüdür. Yaşadığı ülkede iş imkânı bulamayan ve ekonomik, sosyal tatminsizlik, fırsat eşitsizliği sebebiyle başka bir ülkede iş bulmak amacıyla giden bireylerin gerçekleştirmiş olduğu göç ise işçi göçüdür. Bu göç türünde en temel faktör ise soyo-ekonomik nedenlerdir. Konusuna göre farklılık gösteren bir diğer göç türü ise grup göçüdür. Bu göç türünde iki ülke arasında daha öncesinde yapılmış olan bir sözleşmeye rağmen insanların yaşadığı ülkede etnik veya dini olarak azınlık olması ve bu psikoloji ile baskılanması nedeniyle grup olarak ülkeden ayrılmaları söz konusudur (Barışık, 2014: 11).

Süresine olan göç sınıflandırmasında ise insanların göç ettikleri yerde geçirecekleri zaman kilit noktadır. Geri dönmek üzere yapılan göç sürekli göç olarak tanımlanırken, insanların buldukları yerden belirli bir süre için ayrıldıkları göç ise geçici göç olarak adlandırılmaktadır. Yasal olup olmadığına göre türlere ayrılan göçte ise ilk olarak ele alınması gereken göç türü yasal yani düzenli göçtür. Düzenli göç, yasal hak ve sınırlar çerçevesinde gerçekleştirilmiş olan göçtür. Düzensiz göç ise ülkeye gerekli belge ve evraklar olmadan, sahte evraklarla veya evraksız bir şekilde giriştir (Şemşit, 2018: 281).

2.2. Suriyeli Göçmenler ve Kilis

2011 yılında Suriye iç karışıklılığı ile başlayan olay neticesinde gelen göçmenler Suriyeli göçmenler olarak tanımlanmaktadır. Suriyeli mültecilerin sayılarının artmasıyla üç buçuk milyondan fazla Suriyeli mülteciyi barındıran Türkiye, sosyal uyum dinamiklerini uygulamaya koyarak göç sürecini toplumsal yaşamın daha az etkileneneği bir planda uygulanabilir kılmak istemektedir (Şimşek, 2018: 369). Bu bağlamda, sosyal uyum politikaları için, Suriyeli mültecilerin ekonomik faaliyetlere üretici olarak katılmalarının sağlanması ve uyum süreçlerinin başarılması açısından önemli bir yere sahip olduğundan söz edilebilmektedir. Bu durum aynı zamanda bu topluluğun toplumdan izole olmasının önüne geçecek, marjinalleşmeyi önleyecek kritik bir husus olarak da değerlendirilebilir (Çetin, 2016: 1011).

Göç ve sonrasında başlayan sosyal uyum sürecinde göçmenlerin karşılaştıkları en önemli sorunlardan biri uğradıkları ayrımcılıktır. Suriyeli mültecilerin sosyal bağlarının göç edilen bazı ülkelerde çok güçlüyken bazı bölgelerde zayıflığı onları zayıf sosyal bağlarının bulunduğu bölgelerde uzunca yıllar izole bir yaşama sürükleyip, kapalı bir ağ etrafında yaşantılarını sürdürmelerine neden olabilir.

Türkiye bu bağlamda, Suriye ile sınır ülkesi olması bakımından herhangi bir toplumsal olayın yaşanmadığı iyi örnekler arasında göstermek yanlış olmayacaktır. Türk toplumunun bir bölümünün “gitmeyen misafirler” olarak tanımladığı göçmenler kendi ülkelerindeki istikrarsızlık azalsa ya da bitse dahi yasal yollarla Türkiye’de kalışlarını sürdürebilirler. Suriyelilerin karar verme mekanizmalarında yer almaya başlamasının yolu, vatandaşlık başvurusu ile tüm yasal adımları gereklilikleriyle yerine getiren ve getirecek göçmenlere açıktır. Bu noktada, göçmenlerin karar verme süreçlerine ilişkin yapılacak araştırmalar, siyasi örgütler, akademisyenler ve bağımsız araştırmacılar için önemli bir çalışma sahası olacaktır. İçişleri bakanlığından yapılan açıklamaya göre 12.06.2022 tarihi itibarıyla Toplam nüfusun 237 bin olduğu Kilis’te yaşayan Suriyeli sayısı 109.667’dir (<https://icisleri.gov.tr>, 2022).

3. Seçmen Davranışı ve Seçmen Davranışını Etkileyen Faktörler

Seçmen davranışı en temelde yönetici kadroyu seçimle iş başına getirme hakkına sahip olan vatandaşın yapmış oldukları eylemlerin tümünü ifade etmektedir (Gümüş, 2006: 6). Demokratik işleyişin devamlılığı adına gerekli olan ve önem arz eden seçmenlerin çevresel ve diğer faktörlerden etkilenmesi ülke yönetiminde başa gelecek olanı belirleme noktasında ehemmiyet kazanmaktadır. Akgün (2002) seçmen davranışlarını sosyolojik anlamda ele almakta ve toplum içerisinde yer edinen bir bölünmüşlük olduğundan bahsetmektedir. Bu noktada ise seçmen davranışını incelerken bireyleri değil de grupları incelemenin, seçmen davranışlarını toplumsal bağlamda anlayabilmek ve açıklayabilmek için daha doğru olabileceğini ifade eder (Akgün, 2002: 25).

Seçmen davranışı, demokratik yönetim biçiminin egemen olduğu her ülkede bulunan hem bir hak hem de bir sorumluluktur. Bu davranış biçiminde iktidara gelmeyi hedefleyen parti üyelerinin seçim uygulamalarında seçmenin davranışını değiştirebilecek ve kendine çekebilecek birçok uygulama ve strateji yapması gerekebilmektedir (Akdağ ve Özdemir, 2021: 895). Aydın ve Özbek’e (2004) göre seçmen davranışı bireyin çocukluktan itibaren içerisinde bulunduğu ortamla birlikte şekillenen bir süreçtir. Aile içerisinde yaşanan toplumsallaşma süreçlerinin yalnızca çocuğu topluma değil, kültürle ve toplum içerisindeki diğer süreçlerle de bir bütünlüğe hazırlayan bir süreç olabilmektedir. Çocuğun aile içerisinde somut ilişkiler kurmasıyla birlikte başlayan bu toplumsallaşma süreci aynı zamanda da ailenin çocuğa norm ve kalıpları dışında karar verme biçimlerini ve şekillerini de aktarabilmektedir (Aydın ve Özbek, 2004: 148). Bir davranış anlaşılma ve açıklanmaya çalışılacaksa eğer bu davranışın sosyolojik, psikolojik, ekonomik ve toplumsal sebeplerine de bakmak gerektiği kadar; içerisinde büyümüş ve yetişmiş olduğu aile, okul, arkadaş çevresi, ideolojilerin öğrenilmesi, yönetim süreçleri gibi sistemlerin de içerisine bakmayı gerekli kılabilir (Beren, 2013: 194). Bu noktada ise seçmen davranışını birçok neden veya sebep

değiştirebilir kılmakta olup, sosyal bilimler alanı içerisinde açıklanması da gereklilik arz eden bir mesele haline gelebilmektedir.

Çalışmanın bu bölümü altında seçmen davranışı üzerinde etkili olan ekonomik faktörler, sosyo-kültürel faktörler ve psikolojik faktörler ile ilgili tanımlayıcı kavramsal açıklamalara yer verilecektir. Bu kapsamda ilk olarak seçmen davranışını etkileyen ekonomik faktörler açıklanacaktır.

3.1. Seçmen Davranışını Etkileyen Ekonomik Faktörler

Siyasal anlamda bir tür toplumsallaşmayı ifade eden seçmen davranışları pek çok etkenden etkilenip oy verme davranışları değişebilmektedir. Seçmen bir tüketicidir ve tıpkı normal bir tüketici gibi ilgi, beklenti ve memnuniyet beklentisi içerisindedir. Bu noktada siyaseti bir pazarlama biçimi ile metaforlaştıran Dölarlan (2012) için, siyasi partiler birer siyasi pazarlamacı konumunda yer almakta ve seçmenlerin istek ve ihtiyaçlarına göre politikalar üretmektedir (Dölarlan, 2012: 21). Bu ifadelerle göre bireyin yani seçmenin beklentisini karşılayabilen, onun toplumsal anlamda yönetimini sağlayabilen ve verdiği bedel karşısında gerekli hizmeti almak isteyen bireylerden/seçmenlerden bahsetmek doğru olacaktır.

Birey, seçim davranışını gerçekleştirirken bu noktada hizmet bedel ilişkisinde tatmin olmayı isteyen kişidir. O halde ekonomik anlamda bireyin refah içerisinde yaşayabileceğine dair inancı olduğu parti, siyasi düşünce veya ideoloji onun seçim davranışını oldukça yakından etkileyebilmektedir (Armutcu ve Tan, 2022: 208). Bununla birlikte seçimlerde bireylerin kendi bireysel çıkarlarını ön plana çıkarmakta ve bu çerçevede seçim zamanında oy verme davranışını değiştirmektedirler (Negiz ve Akyıldız, 2012: 182).

Bu düşünce ile yola çıkılacak olunursa; toplumsal anlamda yaşanan işsizlik, enflasyon vb. ekonomik sorunların seçmenlerin bireysel çıkarları ile ters düştüklerini bu yüzden de seçim esnasında kullanacakları oyun şeklini ve biçimini değiştirebileceklerini söylemek mümkün kılınabilmektedir (Akgün, 2007: 111). Seçmenlerin oy verme davranışında ekonomik faktörlerin etkisinin yüksek olduğu bilinmektedir (Armutcu, 2021: 182). Bir diğer ifade ile seçmenlerin oy verme davranışı üzerinde kötü ekonomik gidişatın diğer faktörlere göre daha etkin ve belirleyici olduğu görülmektedir (Çinko, 2006: 113).

Seçim dönemlerinde ve seçimlerden önce yaşanan ekonomik gelişmeleri yakından takip eden seçmenler kötü ekonomik gidişatta mevcut hükümeti veya siyasi partiyi sandıkta oylarıyla cezalandırmaktadır. Bununla birlikte iyi ekonomik gidişatta ise seçmenler mevcut hükümeti veya siyasi partiyi sandıkta oylarıyla ödüllendirmektedir (Ercins, 2007: 37).

Downs’a (1957) göre seçmenler siyasi partilerin veya mevcut hükümetin uyguladığı kötü ekonomi

politikalarından önemli derecede etkilendiği varsayılmaktadır. Bu varsayım ilgili alan yazında rasyonel oy verme veya ekonomik oy verme olarak tanımlanmaktadır. Rasyonel oy verme/ekonomik oy verme seçmenlerin katlanmış olduğu en az maliyetle kendisine en çok fayda sağlayan siyasi partiyi veya adayı destekleme olarak kendini göstermektedir. Temizel (2012) ise seçmenler oy verme davranışı sergilerken kendi kişisel çıkarları doğrultusunda kendisine en çok fayda sağlayan siyasi partiyi veya adayı destekleyeceklerini belirtmektedir.

3.2. Seçmen Davranışını Etkileyen Sosyo-Kültürel Faktörler

Kültür, bireyin içerisinde yaşadığı, toplumsallaşmanın geçmişten aktarılan normlarla öğrenilmesi sonucunda gerçekleştiği ve toplumun geçmişten geleceğe bir köprü oluşturduğu sosyal bir yapıdır. Günümüzde aynı ülke sınırları içerisinde de pek çok farklı kültürün ve etnik grubun var olduğu bilinmektedir. Bu farklılıklar bireyin gündelik hayat pratiklerine yansiyebileceği gibi siyasal katılım düzeylerine de yansiyabilmektedir. Çünkü kültür geçmişten günümüze insanlar tarafından yaşanan ve geliştirilen bir köprü görevi görmektedir (Kaban, 1995: 69).

Seçmen davranışını etkileyen faktörlerden etnik ve kültürel farklılıklar temelinde ele alınan siyaset sosyolojisinden kaynaklı olarak seçmenlerin oy verme davranışlarını değiştirmektedir (Beren, 2013: 194). Yani ekonomik, sosyal ve kültürel yapısı farklı olan seçmenlerin siyasi davranışları da farklılaşabilmektedir. Seçmen, içerisinde doğduğu kültürün ideolojisi ile büyümüş olabilir ve bu ideolojiden farklı bir görüşü kabul etmeyen, aksine reddeden bir kültür ile harmoni kurmuş olabilmektedir. Söz konusu harmonide ise seçmenlerin kendi öz iradesi yerine kültürel normların getirmiş olduğu diğer kurallar gibi siyasal katılımları da etkilenebilmektedir (Tokgöz, 1976: 149).

Seçmenlerin oy verme davranışı üzerinde aile önemli bir faktör olarak ilgili alan yazında karşımıza çıkmaktadır. Ailenin siyasal tutum ve davranışı seçmenlerin oy verme ve siyasal katılım davranışları üzerinde köklü bir etki oluşturmasıyla birlikte oy verme tercihlerini etkilemektedir. Bu doğrultuda seçmenlerin aile yapısının siyasal tutum ve davranışları seçmenlerin oy verme davranışı üzerinde önemli bir etken olduğu ifade edilebilir (Polat vd., 2004: 85).

Kültürel etken, bir aşiretin üyesi olan bireyin aşiret liderinin benimsediği ideolojiyi benimsemesi ve bu doğrultuda bir seçmen davranışı göstermesi gibi bir gereklilikten; kültürel anlamda çocukluktan itibaren beynine kodlanan ideolojik düşüncelerin seçmenin davranışını etkilemesine kadar pek çok sebebe dayandırılabilir. Bu kapsamda değerlendirildiğinde seçmenlerin bağlı olduğu etnik kökenleri ve mezhepsel özellikleri oy verme davranışları üzerinde önemli bir etkendir (Narlı ve Dirik, 1996: 151).

Bunun yanı sıra farklı ülke vatandaşlarına ev sahipliği yapan ülkelerdeki yabancı vatandaşların da kendilerine yönelik hakları en iyi şekilde ifade edebilen ve en iyi biçimde

iyileştirmeyi vaat eden siyasi partiye oy verebilmesi kültürel anlamda büyük bir etki oluşturabilmektedir. Buna en güzel örnek olarak seçmenlerin kendi dini inançlarına uygun politikalar ve söylemler üreten siyasi partileri veya adayları destekleyerek oy verme davranışı gerçekleştirdiğidir (Köktaş, 1997: 278).

3.3. Seçmen Davranışını Etkileyen Psikolojik Faktörler

Seçmen davranışının psikolojik anlamda etkilenmesi, seçmenin oy vereceği parti ve bu partinin ideolojisiyle kendi benliği arasındaki ilişkiyi özdeşleştirmesinden ve aslında oy verme davranışını bireyin bir çeşit kimliğinin ifadesi olarak tanımlanmaktadır (Boyras, 2016: 3). Bireyin psikolojik anlamda kimliğinin ifadesi olan siyasi parti ile kurduğu yakınlık, taraftarlık, sevgi ve ilgi yine en temelde kendi çıkarına olmakta ve bireyi tatmin edebilmektedir. Aynı zamanda bu durumun rasyonel bir davranış olmadığını sadece bireysel çıkarlar uğruna bu şekilde seçmen davranışı sergiledikleri de ifade edilmektedir. Teyyare ve Avcı (2016) ise bu konuda şu ifadeleri kullanmaktadırlar; “*psikolojik oy verme davranışına göre, seçmenlerin çoğunda bir partiye yönelik yerleşiklik kazanan (geçmişe dayalı) psikolojik sevgi bağı vardır. Bu bağın oluşumu çocukluk yıllarına kadar uzanır*” (Teyyare ve Avcı, 2016: 57).

Seçmenler oy kullanma tercihleri sırasında bir siyasi partiyi veya adayı desteklerken sosyal ihtiyaçları doğrultusunda psikolojik olarak bir davranış sergilemektedir. Seçmenlerin kişisel hayat tarzları ve aidiyet duyduğu sınıfsal yapıları psikolojik faktörler arasında yer alıp seçmen davranışı üzerinde etkili olan diğer unsurlardır. Bu özelliklerden dolayı seçmenlerin siyasi partilere veya adaylara karşı siyasi tutum ve davranışları farklılık göstermektedir (Krech ve Crutchfield, 1983: 115; Kotler ve Armstrong, 1991: 677). Özcan (1998) seçmenlerin kişisel özellikleri ve kimlikleri ait olduğu ve etkisi altında kaldığı kişilerin/grupların siyasal tutum ve davranışlarını yansıtmaktadır. Bu kapsamda değerlendirildiğinde seçmenler ilişkide olduğu kişilerin/grupların etkisi altında kalarak psikolojik bir oy verme davranışı içerisine girmektedir. Sitembölükbaşı (2005) ise seçmenlerin psikolojik oy verme davranışına örnek olarak, siyasi partilerin büyüklüğüne ve yapısına bakarak küçük partilere verilecek oyun boşa gideceğini düşünerek psikolojik olarak farklı ama aynı ideolojiye yakın bir partiye destek vermelerini göstermektedir. Bununla birlikte Özkan (2007) ise seçmenler oy verme davranışı sergilerken siyasi partiye veya adaya karşı bir duygusal bağ kurduğunu ve yapılan seçimlerde bu duygu ile siyasi parti ve adaylara oy vererek desteklerini gösterdiklerini ifade etmektedir.

3.4. Seçmen Davranışını Etkileyen Sosyolojik ve Çevresel Faktörler

Sosyolojik faktörlerden bahsederken elbette ki seçmenin içerisinde yaşadığı sosyal çevrenin onun seçimlerindeki değişkenliğe yol açtığından bahsedilmektedir. Columbia

ekolü olarak da bilinen sosyolojik yaklaşım temelinde, belirli toplumsal kuralların içerisinde yaşayan bireylerin yine bu toplumsal kurallarla birçok davranışının belirlendiği ve bu davranışlardan etkilendiğini ifade etmektedir. Tüner (2021) bu konuda her toplumun kendi içerisinde belli gruplar oluşturduğunu ve bu grupların belirli kuralları koyduklarını belirtmektedir. Seçmenlerin aynı toplum içerisinde farklı sosyal sınıflarda ve statülerde yaşamalarından kaynaklandığıdır. Yani her birey toplum içerisinde aynı sınıfta ve statüde değildir. Bu da bireylerin seçmen davranışlarını etkileyebilen bir durumdur. Columbia ekolüne göre seçmenin davranışını sosyolojik olarak etkileyen şey toplum içerisindeki bölünmüşlüktür. Bu yaklaşım bireyin oy kullanma davranışı içerisinde bulunduğu toplumun dinamiklerine göre şekillenebilmektedir (Tüner, 2021: 11-13).

Aynı zamanda aile faktörü de bireyin seçme davranışını gerçekleştirirken etkilendiği önemli bir faktör olabilmektedir. Çünkü birey, çocukluğunda itibaren öğrenimini devamlı olarak ve en çok ailesinin yanında gerçekleştirir. Bu noktada ailesinin siyasi ideolojileri bireylerin seçmen olabileceği yaşlarına geldiklerinde etkili olabilmektedir. Ailelerinin yanında hem toplumsallaşan hem de siyasallaşan çocukların siyasi yönelimleri de bu doğrultuda olabilmektedir (Coşkun ve Çetin, 2019: 243). Bireylerin oy verme süreçlerinde ailenin etkisi bulunmaktadır (Gül vd., 2015: 227). Hem bir gelenek olarak hem de bir benzeşme olarak birey, seçmen davranışı konusunda ailesinin bir çeşit kopyasını oluşturabilmektedir.

Eğitim seviyesinin düşük olması, bireyin karar alma süreçlerinde kendi iradeleri yerine başkalarına bağımlı olmakta ve bu kişilerin seçmenlerin oy verme davranışında etkili olmaktadır. Bununla birlikte eğitim seviyesindeki artışla birlikte aileye bağlı karar alma biçiminde azalma olmaktadır (Coşkun ve Çetin, 2019: 252).

4. Metodoloji

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın yöntemine ve araştırmanın hipotezlerine ve modeline yer verilmiştir. Bu kapsamda ilk olarak yapılan bu çalışmanın yöntemi ile ilgili bilgiler yer almaktadır.

4.1. Çalışmanın Yöntemi

Bu araştırmanın verileri kolayda örnekleme yoluyla toplanmıştır. Araştırmanın ana evrenini Kilis ilinde yaşayan Suriyeli göçmenler oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında örneklem büyüklüğünü hesaplamak için Kilis ilinde yaşayan toplam nüfus (145.826) tespit edilmiş ve tespit edilen bu nüfus büyüklüğüne göre 384 örneklemin %95 güven aralığında ve %5 hata payı ile yeterli olacağına tespit edilmiştir (tr.surveymonkey). Yapılan bu çalışma kapsamında Kilis ilinde ikamet eden ve seçme ve seçilme hakkında sahip olan 394 Suriye uyruklu göçmenin oy verme davranışları üzerinde etkili olan politik pazarlama unsurlarının etkisi tespit edilmiştir. Bu amaçla Kilis ilinde ikamet eden Suriyeli göçmenlerden oluşturulan anket formu

ile veriler elde edilmiştir. Çalışma kapsamında elde edilen veriler SPSS istatistik analiz programı yardımıyla analiz edilmiştir. Çalışmada kullanılan anket formu Yılmaz (2014), Keresteci (2006) ve Erdoğan'ın (2019) çalışmalarından alınmış ve alınan anket formu çalışmanın amacına ve konu bütünlüğüne uygun hale getirilerek çalışmanın amacına göre bazı sorular araştırmanın problemlerine göre revize edilmiş, eklenmiş veya kullanılmamıştır. Anket oluşturulurken ilgili alan yazın taramasında ulusal ve uluslararası tezler, kitaplar ve makalelerden yararlanılmıştır. Bu nedenle çalışmada kullanılan soruların alındığı çalışmalarda herhangi bir sabit ölçek ve faktör analizi olmadığından çalışma kapsamında faktör analizi yapılmamıştır. Son olarak anketin en son hali profesyonel tercümanlar ile Arapçaya çevrilmiştir. Çalışmada kullanılan anket formu için Gaziantep Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurul tarafından, 06.06.2022 tarih ve 40 sayılı karar ile etik kurul izni verilmiştir.

Katılımcılardan veri toplamak üzere oluşturulan anket formunun ilk bölümünde katılımcıların demografik özelliklerini (yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu, meslek, gelir) tespit etmeye yönelik sorular yer almaktadır. Anket formunun ikinci bölümünde katılımcıların oy verme davranışında etkili olan faktörleri (politika ile ilgili haberleri nereden takip ettikleri, ne zaman oy verme kararı verdiklerini, partide, liderde ve milletvekilinde aranan özellikleri, oy verme kararı üzerinde etkili olan faktörleri vb.) tespit etmeye yönelik sorulara yer verilmiştir. Son olarak çalışma kapsamında okuma yazma bilmeyen katılımcılara anket uygulayıcıları anket sorularını ve cevaplarını okuyarak sorulara güvenilir bir şekilde cevap vermelerini sağlamıştır.

4.2. Çalışmanın Hipotezleri ve Modeli

Yapılan bu çalışma kapsamında Kilis ilinde ikamet eden ve seçme ve seçilebilme hakkına sahip Suriyeli göçmenlerin oy verme davranışında etkili olan politik pazarlama unsurlarının tespit edilmesi amacıyla uygun olarak kurulan hipotezler ve araştırmanın modeli aşağıdaki gibidir;

H1: Suriyeli Seçmenlerin liderlerde aradıkları özelliklere yönelik algıları cinsiyet durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H2: Suriyeli Seçmenlerin parti promosyon çalışmalarına yönelik algıları cinsiyet durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H3: Suriyeli Seçmenlerin siyasi parti çalışmalarına yönelik algıları cinsiyet durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H4: Suriyeli Seçmenlerin milletvekillerinde aradıkları özelliklere yönelik algıları cinsiyet durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H5: Suriyeli Seçmenlerin oy verme davranışlarına yönelik algıları cinsiyet durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H6: Suriyeli Seçmenlerin liderlerde aradıkları özelliklere yönelik algıları gelir durumlarına göre farklılaşmaktadır.

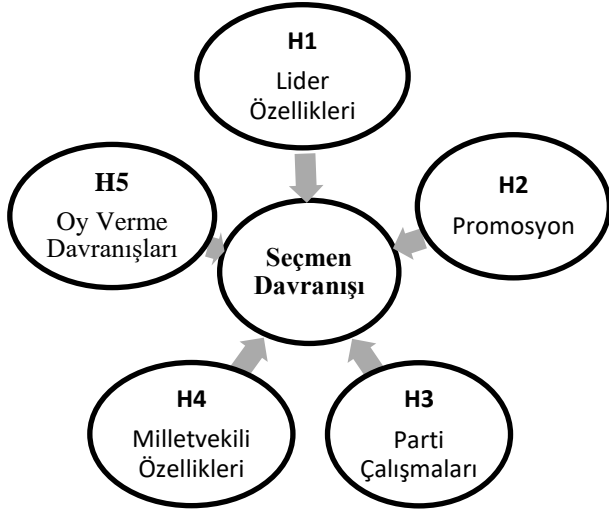
H7: Suriyeli Seçmenlerin parti promosyon çalışmalarına

yönelik algıları gelir durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H8: Suriyeli Seçmenlerin siyasi parti çalışmalarına yönelik algıları gelir durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H9: Suriyeli Seçmenlerin milletvekillerinde aradıkları özelliklere yönelik algıları gelir durumlarına göre farklılaşmaktadır.

H10: Suriyeli Seçmenlerin oy verme davranışlarına yönelik algıları gelir durumlarına göre farklılaşmaktadır.



Şekil 1. Çalışmanın Modeli

5. Çalışmanın Bulguları ve Tartışma

Çalışmanın bu bölümünde Kilis ilinde ikamet eden ve seçme ve seçilebilme hakkına sahip olan Suriyeli göçmenlerin oy verme davranışında etkili olan faktörlerin tespit edilmesi amacıyla uygun olarak geliştirilen anket formu ile elde edilen bulguların analiz sonuçlarına yer verilmiştir. Bu kapsamda ilk olarak katılımcıların demografik özelliklerine ait tanımlayıcı bilgilere yer verilecektir.

Tablo 1. Ölçeğe Ait Cronbach's Alpha Katsayıları

Ölçek	Cronbach's Alpha
Oy Verme Davranışı	0,811
Lider Özellikleri	0,868
Milletvekili Özellikleri	0,859
Parti Çalışmaları	0,860
Promosyon	0,871

Araştırmanın Cronbach's Alpha güvenilirlik testi sonuçları Tablo 1'de görülmektedir. Bu sonuçlara göre araştırmada yer alan beş adet ölçeğin Cronbach's Alpha değerleri; sırasıyla 0,811, 0,868, 0,859, 0,860 ve 0,871 olduğu Tablo 1'de tespit edilmiştir. Elde edilen bu değerler Cronbach's Alpha Katsayısı için alt sınır kabul edilen 0,70 değerinin üstünde ve geçerliliği kabul edilen güvenilirlik seviyesinde değerlerdir (Hair vd., 1998: 118; Özdemir, 2004: 633). Bununla birlikte yapılan bu çalışma kapsamında güvenilirlik testi sonrası ilk olarak normallik testi yapılmıştır. Normallik testi yapılırken Skewness ve Kurtosis testlerinin sonuçları

kontrol edilmiştir. Yapılan testler sonucunda Skewness ve Kurtosis değerlerinin -2 ile +2 değerleri arasında olduğu tespit edilmiş ve bu değerlere göre verilerin normal dağıldığına karar verilmiştir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Sonuç olarak kullanılan ölçek ve ifadelerin normallik sinması testi sonucunda verilerin normal dağılım sağladığı tespit edilmiş ve çalışma kapsamında oluşturulan hipotezleri test etmek için t-Testi ve ANOVA testinin kullanımına karar verilmiştir.

5.1. Katılımcıların Demografik Özelliklerine Ait Tanımlayıcı Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde katılımcıların (394) demografik özelliklerine ait anket verilerinden elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Bu kapsamda aşağıda gösterilen Tablo 2'de katılımcıların demografik özelliklerini belirlemek için kullanılan soruların frekans ve yüzde değerleri verilmiştir. Tablo 2'ye göre katılımcıların %34,3'ü 26-35, %19,8'i 16-25 ve %18'i 36-45 yaş aralığındadır. Katılımcıların %51'i kadın iken %49'u erkektir. Katılımcıların medeni duruma ilişkin bulgulara göre %73,9'u evli, %20,1'i bekar ve %6,1'i ise boşanmıştır. Çalışma kapsamında katılımcıların %28,2'si ilkökul, %28,2'si ortaokul ve %20,8'i lise mezunudur. Bununla birlikte katılımcıların gelir durumları incelendiğinde %50,3'nün 1.000TL ve Altı gelire sahip iken %38,1'i ise 1.001-3000TL arasında bir gelire sahip olduğu görülmektedir. Son olarak katılımcıların mesleki durumlarına ait cevaplar incelendiğinde katılımcıların %31'nin çalışmadığı, %18'in ev hanımı olduğu ve %11,9'un ise özel sektörde işçi olarak çalıştığı Tablo 2'de görülmektedir.

Tablo 2. Katılımcıların Demografik Özelliklerine Yönelik Bulgular

	n	%
Yaş		
16-25	75	19,8
26-35	135	34,3
36-45	71	18
46-55	43	10,9
56 ve Üzeri	67	17
Toplam	394	100
Cinsiyet		
Kadın	201	51,0
Erkek	193	49,0
Toplam	394	100
Medeni Durum		
Bekar	79	20,1
Evli	291	73,9
Boşanmış	24	6,1
Toplam	394	100
Eğitim Durumu		
Okur yazar değilim	22	5,6

İlkokul	111	28,2
Ortaokul	111	28,2
Lise	82	20,8
Ön Lisans	24	6,1
Lisans	33	8,4
Yüksek Lisans	10	2,5
Doktora	1	0,3
Toplam	394	100
Gelir Durumu		
1000TL ve Altı	198	50,3
1001-3000TL	150	38,1
3001-7000TL	38	9,6
7000-10.000TL	8	2,0
10.000TL ve Üzeri	----	----
Toplam	394	100
Meslek Durumu		
STK Çalışanı	13	3,3
Öğretmen	17	4,3
Özel İş Sahibi	28	7,1
Öğrenci	44	11,2
Ev Hanımı	71	18,0
Özel Sektörde İşçiyim	47	11,9
Kamu Sektöründe Çalışmaktayım	25	6,3
Çalışmamaktayım	122	31,0
Emekli	27	6,9
Diğer	-----	-----
Toplam	394	100

5.2. Katılımcıların Politik Olaylara Yönelik Katılım ve Bakış Açıklarına Ait Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde katılımcıların politik olaylara yönelik bakış açılarını tespit etmek için oluşturulan sorulara verilen cevapların frekans ve yüzde değerlerine Tablo 3'te yer verilecektir. Bu bağlamda ilk olarak katılımcıların seçimlerde oy verip vermediğini tespit etmek için sorulan soruya verilen cevapta %61,4'ünün oy vermediği, %25,4'ünün oy verdiği ve %13,2'sinin ise bazen oy verdiği Tablo 3'te görülmektedir. Bu doğrultuda elde edilen bulgulara göre katılımcıların seçme ve seçilebilme hakkına sahip olmalarına rağmen çoğunluğunun oy vermekten kaçındığı görülmektedir. Bu davranışın Suriye'deki baskıcı siyasal olaylardan dolayı halkın siyasal katılım sağlarken korkmalarından kaynaklanabileceği düşünülmektedir.

Tablo 3. Katılımcıların Politik Olaylara Yönelik Katılım ve Bakış Açıklarına Ait Bulgular

İfadeler	n	%
Seçimlerde oy veriyor musunuz?		
Evet	100	25,4
Hayır	242	61,4

Bazen	52	13,2
Toplam	394	100
Seçimlerde oyunuzu verecek parti/aday yoksa ne yaparsınız?		
Oy vermem	184	46,7
Bugüne denk denememiş olanı seçerim	33	8,4
Kötünün iyisini seçerim	72	18,3
Politik görüşüme en yakın olanını seçerim	105	26,6
Toplam	394	100
Politikacıya veya Partiye olan inancınızdaki azalmada medyada çıkan haberlerin etkisi var mıdır?		
Evet	127	32,2
Hayır	267	67,8
Toplam	394	100
Desteklediğiniz aday/partiyi televizyonda rakip aday/partiyle saldırgan bir üslup ile polemige girdiğini görmeniz sizi nasıl etkiler?		
Beni etkilemez	266	67,5
Desteklediğim aday/partiye olan güvenim artar	54	13,7
Adayın saldırgan üslubu kafamda soru işaretleri oluşturur	67	17,0
Rakip aday/partiye karşı yakınlık duyarım	7	1,8
Toplam	394	100
Hangi partiye oy vereceğinize ne zaman karar verirsiniz?		
Seçim kampanya çalışmalarından 2-3 yıl önce	42	10,7
Seçim kampanya çalışmalarından 1 yıl önce	128	32,5
Seçim kampanyası sırasında	163	41,4
Siyasi parti tercihimde değiştirmiyorum	61	15,5
Toplam	394	100

Tablo 3'e göre katılımcıların seçimlerde oylarını verecek parti veya adayın olması durumlarında %46,7'sinin oy vermeyeceği, %26,6'sının politik görüşüne en yakın olanı seçeceğini ve %18,3'nün ise kötünün iyisini seçeceğini ifade etmişlerdir. Katılımcıların politikacıya veya partiye olan inancınızdaki azalmada medyada çıkan haberlerin etkisinin olup olmadığına yönelik sorulan soruya %67,8'i hayır cevabı verirken %32,2'si evet cevabı vermiştir. Bununla birlikte katılımcıların desteklediğiniz aday/partiyi televizyonda rakip aday/partiyle saldırgan bir üslup ile polemige girdiğini görmeniz sizi nasıl etkiler sorusuna verilen cevaplara göre %67,5'in beni etkilemez ve %17'sinin ise adayın saldırgan üslubu kafamda soru işaretleri oluşturur cevabını vermiştir. Son olarak ise katılımcıların seçimlerde hangi partiye oy vereceğinize ne zaman karar verirsiniz sorusuna verilen cevaplar incelendiğinde %41,4'ünün seçim kampanyası sırasında, %32,5'nin seçim kampanya çalışmalarından 1 yıl önce ve %15,5'nin ise siyasi parti tercihini değiştirmedeği Tablo 3'te tespit edilmiştir. Bir diğer ifade ile katılımcıların siyasi parti tercihlerini çoğunlukla seçim zamanında veya seçimden 1 yıl önce verdiği ifade edilebilir.

5.3. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Politika Haberlerini Takip Etmelerine Yönelik Algılar

Çalışmanın bu bölümünde katılımcıların eğitim durumlarına göre politika haberlerini takip etmelerine yönelik algılarındaki farklılıklara yer verilecektir. Bu kapsamda Tablo 4 incelendiğinde ilkökul eğitim seviyesine sahip

katılımcıların %52'si politika ile ilgili haberleri radyo üzerinden takip ederken ortaokul eğitim seviyesine sahip katılımcıların %42,9'u ve lisans eğitim seviyesine sahip katılımcıların %28,6'sı ise politika ile ilgili haberleri siyasi partilerin web sitelerinden takip ettiği görülmektedir. Bununla birlikte lise eğitim seviyesine sahip katılımcıların %23,1'i politika ile haberleri internet üzerinden takip ederken ön lisans eğitim seviyesine sahip katılımcıların %11,3'ü ise gazete/dergi üzerinden politika ile ilgili haberleri takip ettiği Tablo 4'te tespit edilmiştir.

Tablo 4. Katılımcıların Politika İle İlgili Haberleri Takip Etmelerine Yönelik Algılarının Eğitim Durumlarına Göre Etkilenme Düzeyleri

Eğitim Durumunuz	Okur Yazar Değilim	Sayı	Politika ile ilgili haberleri nereden takip ediyorsunuz					Toplam
			TV	Gazete / Dergi	Radyo	İnternet	Parti web sitelerinden	
		Sayı	15	1	9	8	0	22
		%	6,3%	1,9%	9,2%	3,5%	0,0%	
	İlkokul	Sayı	80	14	51	53	1	111
		%	33,6%	26,4%	52,0%	23,1%	14,3%	
	Ortaokul	Sayı	65	16	13	59	3	111
		%	27,3%	30,2%	13,3%	25,8%	42,9%	
	Lise	Sayı	42	8	10	53	0	82
		%	17,6%	15,1%	10,2%	23,1%	0,0%	
	Ön Lisans	Sayı	11	6	5	17	0	24
		%	4,6%	11,3%	5,1%	7,4%	0,0%	
	Lisans	Sayı	21	7	9	28	2	33
		%	8,8%	13,2%	9,2%	12,2%	28,6%	
	Yüksek Lisans	Sayı	4	1	1	10	1	10
		%	1,7%	1,9%	1,0%	4,4%	14,3%	
	Doktora	Sayı	0	0	0	1	0	1
		%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	
Toplam		Sayı	238	53	98	229	7	394
		%	60,4%	13,5%	24,9%	58,1%	1,8%	100,0%

5.4. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Siyasal Partide Aradıkları Özelliklere Yönelik Algıları

Çalışmanın bu bölümünde katılımcıların eğitim durumlarına göre siyasal partide aradıkları özelliklere yönelik algılarındaki farklılıklara ilişkin bulgulara yer verilecektir. Bu kapsamda Tablo 5'e göre ilkökul eğitim seviyesine sahip katılımcıların %41'i partinin vaatlerini, ortaokul eğitim seviyesine sahip katılımcıların %28,9'u, lise eğitim

seviyesine sahip katılımcıların %21,5'i ve lisans eğitim seviyesine sahip katılımcıların %17'si halka olan yakınlığı, yüksek lisans eğitim seviyesine sahip katılımcıların %12,8'i ve doktora eğitim seviyesine sahip katılımcıların %2,6'sı demokrasi anlayışını ve okuryazar olmayan katılımcıların %9,1'i partinin liderine önem vererek siyasal bir tercihte bulunduğunu ifade etmiştir.

Tablo 5. Katılımcıların Siyasal Partide Aranan Özelliklere Yönelik Algılarında Eğitim Durumlarına Göre Etkilenme Düzeyleri

Eğitim Durumunuz	Okur Yazar Değilim	Sayı	Siyasi partide aradığımız özellikler nelerdir?								Toplam
			Partinin İdeolojisi	Partinin Lideri	Partinin Kadrosu	Parti Programı	Partinin İcraatları	Partinin Vaatleri	Demokras i Anlayışı	Halka Olan Yakınlığı	
		Sayı	6	17	5	4	15	15	1	6	22
		%	5,8%	9,1%	4,3%	4,0%	7,8%	8,2%	2,6%	4,4%	
	İlkokul	Sayı	35	68	33	29	66	75	11	26	111
		%	34,0%	36,6%	28,2%	29,0%	34,4%	41,0%	28,2%	19,3%	
	Ortaokul	Sayı	19	36	33	22	40	40	10	39	111
		%	18,4%	19,4%	28,2%	22,0%	20,8%	21,9%	25,6%	28,9%	
	Lise	Sayı	15	32	23	18	34	26	3	29	82
		%	14,6%	17,2%	19,7%	18,0%	17,7%	14,2%	7,7%	21,5%	

Ön Lisans	Sayı	4	12	10	9	8	5	3	8	24
	%	3,9%	6,5%	8,5%	9,0%	4,2%	2,7%	7,7%	5,9%	
Lisans	Sayı	13	16	11	16	19	12	5	23	33
	%	12,6%	8,6%	9,4%	16,0%	9,9%	6,6%	12,8%	17,0%	
Yüksek Lisans	Sayı	10	5	2	2	9	9	5	4	10
	%	9,7%	2,7%	1,7%	2,0%	4,7%	4,9%	12,8%	3,0%	
Doktora	Sayı	1	0	0	0	1	1	1	0	1
	%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,5%	2,6%	0,0%	
Toplam	%	103	186	117	100	192	183	39	135	394

5.5. Katılımcıların Politika İle İlgili Düşüncelerine Yönelik Genel Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde katılımcıların politika ile ilgili düşüncelerine yönelik sorulara ait bulgulara yer verilecektir. Bu kapsamda katılımcılara yönelik sorular ayrı ayrı sorulara verdikleri cevaplara göre; katılımcıların %58,1'i güvendiği lider hangi partide olursa olsun ona oy

vereceğini, 54,8'i oy verdiği siyasi partinin liderine güven duyduğunu, %49,7'si oy verdiği partiye güven duyduğunu, %48'i ülkenin siyasi gündemini oluşturan siyasi konuları takip ettiğini, %43,1'i desteklediği siyasi parti ile ilgili yeterli derecede bilgi sahibi olduğunu, %37,3'ü siyasi gündemi TV haberleri ile takip ettiğini ve %31,5'i siyasi gündemi internet üzerinden takip ettiğini Tablo 6'da görüldüğü gibi ifade etmektedir.

Tablo 6. Katılımcıların Politika İle İlgili Düşüncelerine Yönelik Genel Bulgular

İfadeler	Kesinlikle Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsız		Katılıyorum		Kesinlikle Katılıyorum	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Oy verdiğim partiye güven duyarım	0	0	2	0,5	18	4,6	178	45,2	196	49,7
Oy verdiğim siyasi partinin liderine güven duyarım	1	0,3	5	1,3	21	5,3	151	38,3	216	54,8
Güvendiğim lider hangi partide olursa olsun ona oy veririm	2	0,5	6	1,5	33	8,4	124	31,5	229	58,1
Ülkenin siyasi gündemini oluşturan siyasi konuları takip ederim	2	0,5	12	3,0	65	16,5	189	48,0	126	32,0
Siyasi gündemi TV haberleri ile takip ederim	3	0,8	18	4,6	99	25,1	147	37,3	127	32,2
Siyasi gündemi internet üzerinde takip ederim	16	4,1	55	14,0	93	23,6	106	26,9	124	31,5
Desteklediğim siyasi parti ile ilgili yeterli derecede bilgi sahibiyim	58	14,7	26	6,6	32	8,1	170	43,1	108	27,4

5.6. Katılımcıların Seçmen Davranışlarına Yönelik Algılarında Cinsiyet Durumlarına Göre Etkilenme Düzeylerine Ait t-Testi Bulguları

Çalışmanın bu bölümünde katılımcıların seçmen davranışlarına yönelik algılarında cinsiyet durumlarına göre etkilenme düzeyleri arasındaki farklılıkların tespit edilmesine yönelik bulgulara yer verilecektir. Bu kapsamda aşağıdaki Tablo 7 incelendiğinde katılımcıların milletvekillerinde aranan özelliklere yönelik algıları cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($t_{392} = -2,249$; $p < 0,05$). Kadın katılımcıların milletvekillerinde aranan özelliklere yönelik algıları ($X=4,40$), erkek katılımcılara ($X=4,28$) göre daha olumludur.

Tablo 7. Katılımcıların Seçmen Davranışlarına Yönelik Algılarında Cinsiyet Durumlarına Göre Etkilenme Düzeyleri

Değişkenler	Gruplar	N	X	ss	t-Testi		
					t	sd	p
Milletvekilleri Özellikleri	Erkek	193	4,28	0,51	-2,25	392	0,025*
	Kadın	201	4,40	0,53			
Parti Çalışmaları	Erkek	193	3,98	0,63	-1,93	392	0,054
	Kadın	201	4,11	0,61			
Promosyon	Erkek	193	4,13	0,74	-4,25	392	0,000*
	Kadın	201	4,44	0,67			
Oy Verme Davranışı	Erkek	193	4,13	0,53	-0,09	392	0,930
	Kadın	201	4,13	0,50			
Lider	Erkek	193	4,25	0,55	-2,76	392	0,006*

Özellikleri	Kadın	201	4,40	0,53
-------------	-------	-----	------	------

Not: *%5 (0,05) düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Bununla birlikte katılımcıların partilerin promosyon çalışmalarına yönelik algıları cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir ($t_{392} = -1,932$; $p < 0,05$). Kadın katılımcılar partilerin promosyon çalışmalarına yönelik algıları ($X=4,44$), erkek katılımcılara ($X=4,13$) göre daha olumludur. Son olarak ise yapılan t-Testi analiz sonuçlarına göre katılımcıların parti liderlerinde aranan özelliklere yönelik algılarının cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık gösterdiği Tablo 7'de görülmektedir ($t_{392} = -2,763$; $p < 0,05$). Bir başka ifade ile kadın katılımcıların parti liderlerinde aranan özelliklere yönelik algıları ($X=4,40$), erkek katılımcılara ($X=4,25$) göre daha olumlu olduğu ifade edilebilir. Bununla birlikte Tablo 8'de katılımcıların oy verme davranışlarına yönelik algılarında cinsiyet durumlarına yönelik oluşturulan hipotezlerin kabul ve ret sonuçları yer almaktadır.

Tablo 8. Katılımcıların Oy Verme Davranışlarına Yönelik Algılarında Cinsiyet Durumlarına Yönelik Hipotez Sonuçları

Hipotezler	Sonuç
H1 Suriyeli Seçmenlerin liderlerde aradıkları özelliklere yönelik algıları cinsiyet durumlarına göre farklılaşmaktadır.	Kabul
H2 Suriyeli Seçmenlerin parti promosyon çalışmalarına yönelik algıları cinsiyet durumlarına göre farklılaşmaktadır.	Kabul

H3 Suriyeli Seçmenlerin siyasi parti çalışmalarına yönelik algıları cinsiyet durumlarına göre farklılaşmaktadır.	Ret
H4 Suriyeli Seçmenlerin milletvekillerinde aradıkları özelliklere yönelik algıları cinsiyet durumlarına göre farklılaşmaktadır.	Kabul
H5 Suriyeli Seçmenlerin oy verme davranışlarına yönelik algıları cinsiyet durumlarına göre farklılaşmaktadır.	Ret

5.7. Katılımcıların Seçmen Davranışlarına Yönelik Algılarında Gelir Durumlarına Göre Etkilenme Düzeylerine Ait ANOVA Testi Bulguları

Çalışmanın bu bölümünde katılımcıların seçmen davranışlarına yönelik algılarında gelir durumlarına göre etkilene düzeyleri arasındaki farklılıklara ait bulgulara yer verilecektir. Bu kapsamda aşağıdaki Tablo 9 incelendiğinde katılımcıların milletvekilliği özelliklerine yönelik algılarında gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir ($F=7,747$; $p < 0,005$). Katılımcıların milletvekilliği özelliklerine yönelik algılarında hangi gelir grupları arasında farklılık gösterdiğini tespit etmek için yapılan LSD testi sonuçlarına göre, 1001-3000TL arasında geliri olan katılımcıların milletvekilliği özelliklerine yönelik algıları ($X=4,38$), 1000TL ve Altı gelir elde eden katılımcılardan; 3000-7000TL geliri olan katılımcılar ($X=4,59$), 1000TL ve Altı ($X=4,25$) ve 1001-3000TL ($X=4,38$) geliri olan katılımcılardan; 7001-10.000TL arasında geliri olan katılımcılar ($X=4,82$), 1000TL ve Altı ($X=4,25$) ve 1001-3000TL ($X=4,38$) geliri olan katılımcılardan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 9. Katılımcıların Seçmen Davranışlarına Yönelik Algılarında Gelir Durumlarına Göre Etkilenme Düzeyleri

İfadeler	Gelir	N	X	SS	F	p	Anlamlılık Derecesi
Milletvekilliği Özellikleri	1000 TL ve Altı (1)	198	4,25	0,52	7,747	0,000*	2>1; 3>1,2; 4>1,2
	1.001-3.000 (2)	150	4,38	0,51			
	3.000-7.000 (3)	138	4,59	0,52			
	7.001-10.000 (4)	8	4,82	0,29			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			
Parti Çalışmaları	1000 TL ve Altı (1)	198	4,01	0,64	0,604	0,613	Anlamsız
	1.001-3.000 (2)	150	4,08	0,60			
	3.000-7.000 (3)	138	4,13	0,67			
	7.001-10.000 (4)	8	4,08	0,49			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			
Promosyon	1000 TL ve Altı (1)	198	4,22	0,75	2,024	0,110	Anlamsız
	1.001-3.000 (2)	150	4,31	0,70			
	3.000-7.000 (3)	138	4,52	0,60			
	7.001-10.000 (4)	8	4,45	0,87			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			
Oy Verme Davranışı	1000 TL ve Altı (1)	198	4,00	0,48	13,826	0,000*	2>1; 3>1,2; 4>1,2
	1.001-3.000 (2)	150	4,19	0,49			
	3.000-7.000 (3)	138	4,48	0,54			
	7.001-10.000 (4)	8	4,58	0,37			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			
Lider Özellikleri	1000 TL ve Altı (1)	198	4,23	0,54	6,815	0,000*	2>1; 3>2; 4>1,2
	1.001-3.000 (2)	150	4,36	0,53			
	3.000-7.000 (3)	138	4,53	0,57			
	7.001-10.000 (4)	8	4,88	0,22			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			

Not: %5 (0,05) düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Katılımcıların oy verme davranışlarında etkili olan faktörlere yönelik algılarında gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılığın olduğu Tablo 9'da görülmektedir ($F=13,826$; $p<0,005$). Bu farklılığın hangi gelir grupları arasında olduğunu tespit etmek için podcast testlerden biri olan LSD testi ile araştırılmıştır. Yapılan LSD podcast testi sonuçlarına göre 1001-3000TL arasında geliri olan katılımcıların oy verme davranışlarında etkili olan faktörlere yönelik algıları ($X=4,19$), 1000TL ve Altı gelir elde eden katılımcılardan ($X=4,00$); 3000-7000TL geliri olan katılımcılar ($X=4,53$), 1000TL ve Altı ($X=4,00$) ve 1001-3000TL ($X=4,19$) geliri olan katılımcılarından; 7001-10.000TL arasında geliri olan katılımcılar ($X=4,88$), 1000TL ve Altı ($X=4,00$) ve 1001-3000TL ($X=4,19$) geliri olan katılımcılarından daha yüksek olduğu Tablo 9'da tespit edilmiştir.

Katılımcıların siyasi parti lider özelliklerine yönelik algılarında gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılığın olduğu Tablo 9'da görülmektedir ($F=6,815$; $p<0,005$). Bu farklılığın hangi gelir grupları arasında olduğunu tespit etmek için podcast testlerden biri olan LSD testi ile araştırılmıştır. Yapılan LSD podcast testi sonuçlarına göre 1001-3000TL arasında geliri olan katılımcıların siyasi parti lider özelliklerine yönelik algıları ($X=4,36$), 1000TL ve Altı gelir elde eden katılımcılardan ($X=4,23$); 3000-7000TL geliri olan katılımcılar ($X=4,53$) ise 1001-3000TL ($X=4,36$) geliri olan katılımcılarından; 7001-10.000TL arasında geliri olan katılımcılar ($X=4,88$), 1000TL ve Altı ($X=4,23$) ve 1001-3000TL ($X=4,36$) geliri olan katılımcılarından daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte Tablo 10'da katılımcıların oy verme davranışlarına yönelik algılarında gelir durumlarına yönelik oluşturulan hipotezlerin kabul ve ret sonuçları yer almaktadır.

Tablo 10. Katılımcıların Seçmen Davranışlarına Yönelik Algılarında Gelir Durumlarına Yönelik Hipotez Sonuçları

Hipotezler	Sonuç
H6 Suriyeli Seçmenlerin liderlerde aradıkları özelliklere yönelik algıları gelir durumlarına göre farklılaşmaktadır.	Kabul
H7 Suriyeli Seçmenlerin parti promosyon çalışmalarına yönelik algıları gelir durumlarına göre farklılaşmaktadır.	Ret
H8 Suriyeli Seçmenlerin siyasi parti çalışmalarına yönelik algıları gelir durumlarına göre farklılaşmaktadır.	Ret
H9 Suriyeli Seçmenlerin milletvekillerinde aradıkları özelliklere yönelik algıları gelir durumlarına göre farklılaşmaktadır.	Kabul
H10 Suriyeli Seçmenlerin oy verme davranışlarına yönelik algıları gelir durumlarına göre farklılaşmaktadır.	Kabul

5.8. Katılımcıların Oy Verme Davranışlarına Yönelik Algılarında Gelir Durumlarına Göre Etkilenme Düzeyleri

Çalışmanın bu bölümünde katılımcıların oy verme davranışlarına yönelik algılarında gelir durumlarına göre etkilenme düzeyleri arasındaki farklılıklara ilişkin elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Bu doğrultuda aşağıda belirtilen Tablo 11'e göre katılımcıların oy verme davranışlarına yönelik algılarında gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılığın olduğu görülmektedir. Bu farklılığın oy verme davranışı içerisinde yer alan hangi faktörlerden etkilendiğini tespit etmek için yapılan LSD testi sonuçlarına göre; 1.001-3.000TL gelir grubunda yer alan katılımcıların yerel aday, parti programı, parti ideolojisi, parti kadrosu, parti vaatleri ve partinin göçmen politikasına yönelik algıları, 1.000TL ve Altı geliri olan katılımcılardan daha yüksektir.

Tablo 11. Katılımcıların Oy Verme Davranışlarına Yönelik Algılarında Gelir Durumlarına Göre Etkilenme Düzeyleri

İfadeler	Gelir	N	X	SS	F	P	Anlamlılık Derecesi
Parti	1000 TL ve Altı (1)	198	4,35	0,63	2,848	0,037*	3>1; 4>1,2
	1.001-3.000 (2)	150	4,42	0,65			
	3.000-7.000 (3)	138	4,58	0,59			
	7.001-10.000 (4)	8	4,88	0,35			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			
Lider	1000 TL ve Altı (1)	198	4,39	0,60	2,987	0,031*	3>2; 4>1,2
	1.001-3.000 (2)	150	4,35	0,71			
	3.000-7.000 (3)	138	4,61	0,59			
	7.001-10.000 (4)	8	4,88	0,35			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			
Yerel Aday	1000 TL ve Altı (1)	198	3,94	0,71	4,846	0,003*	2>1; 3>1
	1.001-3.000 (2)	150	4,13	0,77			
	3.000-7.000 (3)	138	4,37	0,71			
	7.001-10.000 (4)	8	4,38	0,51			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			
Parti Programı	1000 TL ve Altı (1)	198	3,89	0,68	13,219	0,000*	2>1; 3>1,2; 4>1
	1.001-3.000 (2)	150	4,18	0,80			
	3.000-7.000 (3)	138	4,63	0,58			

	7.001-10.000 (4)	8	4,38	0,74			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			
Parti İdeolojisi	1000 TL ve Altı (1)	198	3,96	0,69			
	1.001-3.000 (2)	150	4,16	0,77			
	3.000-7.000 (3)	138	4,50	0,83	6,523	0,000*	2>1; 3>1,2
	7.001-10.000 (4)	8	4,38	0,91			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			
Parti Kadrosu	1000 TL ve Altı (1)	198	3,87	0,79			
	1.001-3.000 (2)	150	4,09	0,75			
	3.000-7.000 (3)	138	4,24	0,85	3,576	0,014*	2>1; 3>1
	7.001-10.000 (4)	8	4,00	0,75			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			
Demokrasi Anlayışı	1000 TL ve Altı (1)	198	3,90	0,71			
	1.001-3.000 (2)	150	4,02	0,80			
	3.000-7.000 (3)	138	4,26	0,79	4,445	0,004*	3>1; 4>1,2
	7.001-10.000 (4)	8	4,63	0,51			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			
Partinin Vaatleri	1000 TL ve Altı (1)	198	3,83	1,25			
	1.001-3.000 (2)	150	4,19	0,96			
	3.000-7.000 (3)	138	4,39	0,94	5,941	0,001*	2>1; 3>1; 4>1
	7.001-10.000 (4)	8	4,88	0,35			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			
Partinin Göçmen Politikası	1000 TL ve Altı (1)	198	3,77	1,33			
	1.001-3.000 (2)	150	4,16	1,10			
	3.000-7.000 (3)	138	4,68	0,77	8,875	0,000*	2>1; 3>1,2; 4>1
	7.001-10.000 (4)	8	4,88	0,35			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			
Partinin Geçmiş İcraatları	1000 TL ve Altı (1)	198	4,13	0,94			
	1.001-3.000 (2)	150	4,27	0,84			
	3.000-7.000 (3)	138	4,58	0,68	3,428	0,017*	3>1
	7.001-10.000 (4)	8	4,63	0,51			
	10.000 ve Üzeri (5)	0	0	0			

Not: * %5 (0,05) düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 11'e göre katılımcıların oy verme davranışlarına yönelik algılarında gelir durumlarına göre etkilenme düzeylerinin karşılaştırılmasında "Parti" (F=2,848; p<0,05), "Lider" (F=2,987; p<0,05), "Yerel Aday" (F=4,846; p<0,05), "Parti Programı" (F=13,219; p<0,05), "Parti İdeolojisi" (F=6,523; p<0,05), "Parti Kadrosu" (F=3,576; p<0,05), "Demokrasi Anlayışı" (F=4,445; p<0,05), "Partinin Vaatleri" (F=5,941; p<0,05), "Partinin Göçmen Politikası" (F=8,875; p<0,05) ve "Partinin Geçmiş İcraatları" (F=3,428; p<0,05) ifadelerinin önem düzeyinin gelir gruplarına göre anlamlı bir farklılık gösterdiği tespit edilmiştir.

Bununla birlikte 3.000-7.000TL gelir grubunda yer alan katılımcıların parti, lider, demokrasi anlayışı ve partinin geçmiş icraatlarına yönelik algıları, 1.000TL ve Altı ve 1.001-3.000TL geliri olan katılımcılardan daha yüksek olduğu Tablo 11'de tespit edilmiştir. Son olarak ise 7.001-10.000TL gelir grubunda yer alan katılımcıların parti ve lidere yönelik algıları, 1.000 TL ve Altı ve 1.001-3.000TL geliri olan katılımcılardan daha yüksek olduğu Tablo 11'de görülmektedir.

6.Sonuç ve Öneriler

Geçmişten günümüze seçmen davranışları üzerinde etkili olan faktörlerin belirlenmesi siyasi partiler ve adaylar için

oldukça önem arz etmektedir. Bu kapsamda Suriye'deki iç savaştan dolayı Türkiye'ye sığınmış ve seçme ve seçilme hakkına sahip olan göçmenlerin siyasi oy verme davranışını araştırıp tespit etmek siyasi partilerin ve adayların başarısı için önem arz etmekte ve bu çalışmanın ana amacını oluşturmaktadır. Bu doğrultuda yapılan bu çalışma seçme ve seçilme hakkına sahip Suriyeli göçmen seçmenlerin davranışlarında etkili olan politik pazarlama unsurlarının etkisinin belirlenmesi amacıyla Kilis ilinde ikamet eden 394 Suriyeli göçmen seçmen üzerinde gerçekleştirilmiştir. Çalışmada kullanılan anket formu için Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün 29.05.2022 tarih, 190887 sayılı Etik Kurul komitesinden onay yazısı alınmıştır.

Yapılan bu çalışmada seçme ve seçilme hakkına sahip olan Suriyeli seçmenlerin seçimlerde oylarını verecek parti veya adayın olmağı durumlarda %46,7'sinin oy vermeyeceği, politikacıya veya partiye olan inancımızdaki azalmada medyada çıkan haberlerin etkisinin olup olmadığına yönelik sorulan soruya %67,8'i hayır cevabı verdiği, desteklediğiniz aday/partiyi televizyonda rakip aday/partiyle saldırgan bir üslup ile polemige girdiğini görmeniz sizi nasıl etkiler sorusuna verilen cevaplara göre %67,5'i beni etkilemediğini, seçimlerde hangi partiye oy vereceğinize ne zaman karar verirsiniz sorusuna %41,4'ün seçim kampanyası sırasında ve %32,5'in ise seçim kampanya

çalışmalarından 1 yıl önce karar verdikleri tespit edilmiştir.

Eğitim durumuna göre ilkökul eğitim seviyesine sahip katılımcıların %52'si politika ile ilgili haberleri radyo üzerinden takip ederken ortaokul eğitim seviyesine sahip katılımcıların %42,9'u partilerin web siteleri üzerinden takip ettiği tespit edilmiştir. Bununla birlikte ilkökul eğitim seviyesine sahip katılımcıların %41'i partinin vaatlerini, ortaokul eğitim seviyesine sahip katılımcıların %28,9'u, lise eğitim seviyesine sahip katılımcıların %21,5'i ve lisans eğitim seviyesine sahip katılımcıların %17'si halka olan yakınlığına önem vererek siyasi bir tercihte bulunduğu görülmektedir. Ayrıca katılımcıların politika ile ilgili düşüncelerine yönelik sorulan ayrı ayrı sorulara verdikleri cevaplara göre; katılımcıların %58,1'i güvendiği lider hangi partide olursa olsun ona oy vereceğini ve %54,8'i oy verdiği siyasi partinin liderine güven duyduğu tespit edilmiştir.

Katılımcıların seçmen davranışlarına yönelik algılarında cinsiyet durumlarına göre anlamlı bir farklılık vardır. Bu farklılık ise kadın katılımcıların milletvekillerinde aranan özelliklere, promosyonlara ve lider özelliklerine yönelik algıları erkek katılımcılara göre daha olumlu olduğu çalışma kapsamında tespit edilmiştir. Bununla birlikte katılımcıların seçmen davranışlarına yönelik algılarında gelir durumlarına göre etkilenme düzeyleri arasında anlamlı bir farklılığın olduğu ve bu farklılığın ise milletvekilliği özellikleri, oy verme davranışı ve lider özelliklerine yönelik algılarında olduğu tespit edilmiştir. Son olarak ise katılımcıların oy verme davranışlarına yönelik algılarında gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir. Tespit edilen bu farklılığın ise 3.000-7.000TL gelir grubunda yer alan katılımcıların parti, lider, demokrasi anlayışı ve partinin geçmiş icraatlarına yönelik algıları, 1.000TL ve Altı ve 1.001-3.000TL geliri olan katılımcılardan daha yüksek olduğu ve 7.001-10.000TL gelir grubunda yer alan katılımcıların parti ve lidere yönelik algıları, 1.000TL ve Altı ve 1.001-3.000TL geliri olan katılımcılardan daha yüksek olduğundan kaynaklandığı tespit edilmiştir.

Çalışma kapsamında tespit edilen bu sonuçlar göstermektedir ki Suriyeli seçmenlerin seçimler esnasında ve seçimlerden 1 yıl önce siyasi parti/aday tercihlerini yapmaktadır. Bununla birlikte Suriyeli seçmenlerin en çok parti liderinden, partinin göçmen politikasından ve partinin geçmiş icraatlarından etkilendiği çalışmanın sonucunda tespit edilmiştir. Ayrıca siyasi partiler ve adaylar vaatlerini ve ideolojileri oluştururken ülkenin farklı dil ve kültürel özelliklerine sahip seçmenlerine yönelik olarak farklı dil seçenekleri ile hazırlamaları oy oranlarına pozitif bir katkı yapacağı görülmektedir. Siyasi partiler veya adaylar seçim kampanyalarını oluştururken politik pazarlama kapsamında çalışma kapsamında tespit edilen bu bulguları dikkate alarak faaliyetlerini yapmaları önerilmektedir. Siyasi partilerin, seçmenlerini iyi tanıması onların isteklerine uygunluğu gibi oluşturulan pek çok politik ve dijital faktör seçmenlerin davranışlarını etkileyebilmektedir. Seçmenlerin istek ve ihtiyaçlarına yönelik yapılan faaliyetler siyasi partilerin ve adayların oyları üzerinde pozitif bir etki oluşturmaktadır.

Son olarak seçme ve seçilme hakkına sahip Suriyeli göçmenlerin düşük olan siyasi katılım oranlarını Türkiye'deki mevcut siyasi sistemin güvenilirliği farklı dillerle hazırlanan tanıtım materyalleri ile anlatılarak artırılması sağlanabilir.

Yapılan bu çalışmanın ana sınırlılıkları kapsamında ilk olarak çalışmanın katılımcılarının sadece Kilis ilinde ikamet eden ve seçme ve seçilebilme hakkına sahip olan 394 seçmen ile yapılmasıdır. Bununla birlikte çalışmanın diğer bir sınırlılığı ise Suriyeli göçmenlerin siyasi konulardan ülkelerinde yaşanan siyasi tutum ve davranışlarından kaynaklı olarak cevap vermekten kaçınmasıdır. Son olarak ise katılımcıların farklı dil yapısına sahip olmaları çalışmanın diğer bir sınırlılığını oluşturmaktadır. Bu dil sorununu çözebilmek adına iyi derece Türkçe ve Arapça bilen dil tercümanlarından destek alınarak çözümlenmiştir. Çalışma kapsamında okuma yazma bilmeyen katılımcılara anket uygulayıcıları anket sorularını ve cevaplarını okuyarak sorulara güvenilir bir şekilde cevap vermelerini sağlamaları çalışmanın diğer bir sınırlılığını oluşturmuş ve çözümlenmiştir. Bununla birlikte bu alanda ileride çalışma yapacak araştırmacılara araştırmacının evreni ve sınırlılıkları dikkate alınarak yapılacak yeni çalışmalardan elde edilen farklı sonuçlar ile ilgili alan yazına katkı sağlamaları önerilmektedir.

Kaynakça

- Akdağ, M. & Özdemir, M. (2021). Seçmen Kararlarında Duyguların Rolü ve İşlevi: Duygusal İçerikli Reklamlar Üzerine Bir Analiz. *Selçuk İletişim*, 14/2, 895-926.
- Akdoğan, B. (2007). *Politik Pazarlama ve Politik Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Eğilimler*. Yüksek Lisans Tezi. Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akgün, B. (2002). *Türkiye'de Seçmen Davranışı, Partiler Sistemi ve Siyasal Güven*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Akıncı, A. & Usta, S. (2015). Türkiye'de Çok Partili Hayata Geçişte Etkili Olan İç Faktörlerin Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 17/29 4, 1-52.
- Armutcu, B. & Tan, A. (2022). *Politik Pazarlama ve Ekonomi*. Ankara: Orion Akademi Kitabevi.
- Armutcu, B. (2021). *Politik Pazarlama Kapsamında Makroekonomik Göstergelerin Türkiye'deki Seçmen Davranışlarına Etkisi*. Doktora Tezi. Gaziantep: Gaziantep Üniversitesi.
- Aydın, K. & Özbek, V. (2004). Ailenin Seçmen Davranışları Üzerindeki Etkisi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (8), 144-167.
- Barışık, S. (2020). Göç Kavramı, Tanımı ve Türleri. <https://www.researchgate.net/publication/34738817>, 5.
- Beren, F. (2013). Seçmen Tercihine Etki Eden Faktörler ve Seçim Güvenliği: Şanlıurfa İli Örneği. *Akademik İncelemeler Dergisi*. 8/1, 191-214.

- Boyras, E. (2016). Seçmen Kimdir, Ne İster? Yerel Seçimlerde Seçmen Pazarının Bölümlendirilmesi Üzerine Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 31(1).
- GAR (2021). Cenevre Sözleşmesi (Erişim: 21.10.2022), <https://www.gocarastirmalaridernegi.org/attachments/article/259/Cenevre%20S%C3%B6zle%C5%9Fme%2070.%20Y%C4%B1.pdf>
- Coşkun, B. & Çetin, M. Ş. (2019). Yerel Seçimlerde Seçim Açısından Avantajlı: Muş Örneği. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (6), 241-255.
- Çetin, İ. (2016). Suriyeli Mültecilerin İşgücüne Katılımları ve Entegrasyon: Adana-Mersin Örneği. *Gaziantep university journal of social sciences*, 15(4).
- Çinko, L. (2006). Seçmen Davranışları ile Ekonomik Performans Arasındaki İlişkilerin Teorik Temelleri ve Türkiye Üzerine Genel Bir Değerlendirme. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 61 (01)103-116. DOI: 10.1501/SBFder_0000001390.
- Down, A. (1957). *An Economic Theory Of Democracy*. New York: Harper and Row, ss. 260-276.
- Dural, A. B. & Eseler, B. (2016). Rumeli Göçmenlerinin Siyasal Katılımı ve Davranışları: Bayrampaşa İlçesi Örneği. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 3, 6, 74-84
- Ercins, G. (2007). Türkiye’de Sosyo-Ekonomik Faktörlere Bağlı Olarak Değişen Seçmen Davranışı. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8/2, 25-40.
- Erdoğan, M. (2019). *X-Y-Z Kuşakları ve Siyasal Katılımda Rol Oynayan Faktörler*. Yüksek Lisans Tezi. Gaziantep: Hasan Kalyoncu Üniversitesi.
- Gül, H., Cansever, N. & Turhan, M. (2015). 2011 Genel ve 2014 Yerel Seçimlerinde Isparta’da Seçmen Davranışı Analizi. *Toplum ve Demokrasi Dergisi*, 9(19), 225-242.
- Gümüş, B. (2006). *Eğitim Düzeyinin Seçmen Davranışındaki Rolü ve Antalya Örnek Olayı*. Yüksek Lisans Tezi. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi.
- TC. İçişleri Bakanlığı. (Erişim: 10.11.2022), <https://icisleri.gov.tr/kilis-valiliginden-suriyeli-sayisi-iddialarına-cevap-suriyeli-sayisi-kiliste-yasayan-toplam-kisi-sayisinin-yuzde-3847sine-karsilik-geliyor#:~:text=Suriyeli%20say%C4%B1s%C4%B1%20109.667'dir.,te%20ya%C5%9Fayanlar%C4%B1n%20say%C4%B1s%C4%B1%20237%20bindir>.
- Kaban Z. Y. (1995). *Türkiye’de Araştırma Şirketleri, Yaptıkları Siyasi Kamuoyu Araştırmaları ve Seçmen Tercih Üzerine Etkileri*. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi.
- Karakoç, R. (2011). Göç Edenlerin Kentsel Bütünleşme ve Siyasal Katılma Durumlarına Yönelik Bir Araştırma: Konya Örneği. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 11(21), 241-262.
- Keresteci, Z. (2006). *Siyasal Partilerin Politik Pazarlama Uygulamaları ve Bu Uygulamaların Seçmenler Üzerindeki Etkileri ve Bir Uygulama*. Yüksek Lisans Tezi. Edirne: Trakya Üniversitesi.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (1991). *Principles Of Marketing*. Engelwood Cliffs. Nj, Prentice Hall.
- Köktaş, M. E. (1997). *Din ve Siyaset Siyasal Davranış ve Dindarlık*. Ankara: Vadi Yayınları.
- Krech, O. & Crutchfield, R. S. (1983). Cemiyet İçinde Fert. (Çev.). Mümtaz Turan, İstanbul, M.E.B. Basımevi. Akt., Dilber, Fadime (2013). *Siyasal Katılıma Etki Eden Psikolojik Faktörler ve Seçmen Tercihine Etkisi; Karaman Seçmenleri Üzerine Bir Alan Araştırması*, Akademik Bakış Dergisi, S:35, ss. 1-21.
- Narlı, N. & Dirlik, S. (1996). Türkiye’nin Siyasal Haritası. *Yeni Türkiye, Türk Siyaseti Özel Sayısı*:9, 2,125-151.
- Negiz, N. & Akyıldız F. (2012). Yerel Seçimlerde Seçmenin Tercih Üzerinde Aday İmajının Etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15, 171-199.
- Ozankaya, Ö. (1986). *“Toplum Bilim”*. İstanbul: Tekin Yayınevi
- Özcan, Y. Z. (1998). Siyasi Parti Tercihlerini Belirleyen Etmenler: İstanbul Örneği. *Toplum ve Bilim*, 76: 188 - 212.
- Özdemir, K. (2004). *Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi*. Kaan Kitabevi.
- Özkan, N. (2007). *Seçim Kazandıran Kampanyalar (Türkiye’den ve Dünyadan Örneklerle)*. İstanbul: Mediacat Yayınları.
- Pamuk, M. & Bektaş, H. (2014). Türkiye’de Eğitim Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 77-90.
- Sitembölükbaşı, Ş. (2005). Seçimlerde Yaşanan Oy Değişkenlikleri. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*: 13.
- Şemşit, S. (2018). Avrupa Birliği politikaları bağlamında uluslararası göç olgusu ve Türleri: Kavramsal bakış. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(1), 269-289.
- Şimdi, M. (2020). Türkiye’deki Suriyeli Göçmenlerin Siyasal Katılım Davranışları: Mardin Örneği. *Uluslararası Ekonomi Siyaset İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, 3(3), 147-160.
- Şimşek, D. (2018). Mülteci Entegrasyonu, Göç Politikaları ve Sosyal Sınıf: Türkiye’deki Suriyeli Mülteciler Örneği. *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 367-392.

- T.C. Cumhurbaşkanlığı (2020). Mevzuat Bilgi Sistemi, (Erişim: 02.01.2022), www.mevzuat.gov.tr
- Tabachnick, B. G. & Fidell, L.S. (2013). *Using Multivariate Statistics* (Sixth edition). United States: Pearson Education.
- Temizel, M. (2012). *Türkiye’de Seçmen Davranışlarında Sosyo-Psikolojik, Kültürel ve Dinsel Faktörlerin Rolü: Kuramsal ve Ampirik Bir Çalışma*. Doktora Tezi. Konya: Selçuk Üniversitesi.
- Teyyare, E. & Avcı, M. (2016). Yerel Seçimlerde Seçmen Davranışları: 2014 Yerel Seçimleri ve Zonguldak İli Örneği. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 51-76.
- Tokgöz, O. (1976). Televizyonun Kadının Siyasallaşmasına Etkisi. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 1,31,131- 149.
- Tüner, A. (2021). *Yerel Seçimlerde Seçmen Davranışlarını Etkileyen Faktörler: Niğde Örneği*. Yüksek Lisans Tezi. Niğde: Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi.
- Üzüm, T. (2012). *Seçmen Bağlılığını Etkileyen Unsurların İncelenmesi*. Yüksek Lisans Tezi. Çankırı: Çankırı Karatekin Üniversitesi.
- Yaman, F. (2019). “Göç ve Toplum Dünya’da ve Türkiye’de Değişen Nüfus Hareketleri”,1, İstanbul: Ketebe Yayınları
- Yılmaz, A. (2014). Uluslararası Göç: Çeşitleri, Nedenleri ve Etkileri. *Electronic Turkish Studies*, 9(2).
- Yılmaz, E. (2014). *Politik Pazarlama ve Politik Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Eğilimler: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama*. Yüksek Lisans Tezi. Niğde: Niğde Üniversitesi.
- Yontar, İ. G. & Savut, E. (2018). Seçilmiş Avrupa Ülkeleri ve Türkiye’de Göçmenlerin Siyasal Katılımı. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(28), 251-288.
- Yüksel, İ. (2021). *Suriye Krizi Örneğinde Uluslararası Hukukta Terim Sorunu*. Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi.

Extended Summary

Purpose

The Arab Spring, which started in the Middle East, has had its most impact in Syria, which is neighboring Turkey, and in many countries in the region along with Syria. The civil war and economic crisis that started with the effect of the Arab Spring in Syria caused millions of people to leave their countries and emigrate. In accordance with the theories of migration of people leaving Syria, migration flow has started to the nearest country and to the province closest to them that country. In Turkey, there is the province of Kilis, which is one of the neighboring provinces of Syria. In this study, the main objective of the study is to determine the effect of political marketing factors that are effective on the voting behavior of Syrian immigrant voters who have the right to vote and to be elected. However, within the scope of the study, the effect of social media on the voting behavior of Syrian migrants and when voters made the decision to vote was also investigated. Kilis province, which is one of our neighboring provinces of Syria in Turkey, has been one of the first migration addresses of the Syrian people most affected by the civil war in the Middle East. For this reason, the fact that the study is not an unfamiliar study to determine the political marketing elements that are effective in the voting behavior of Syrian immigrant voters residing in this region and who have the right to vote and be elected reveals the importance of this study.

Literature Review

There are very few studies on the political participation behaviors of migrants and the lack of a study other than our knowledge to determine the influence of political marketing factors that are effective in the voting behavior of Syrian immigrant voters residing in Turkey and who have the right to vote and to be elected. In this respect, Yontar and Savut (2016) investigated the political participation behaviors of migrants in selected European countries and Turkey. As a result of the research, it was determined that Spain, Finland, Romania, and Poland were the countries that received the most immigration due to their economic development levels among the 28 EU countries. However, in his study Now (2019), he investigated the political participation behaviors of Syrian migrants in Turkey. As a result of the study, it was determined that the ideological pressure tools of the state played an important role in the political perceptions and behaviors of the participants before migration.

Design/methodology/approach

Within the scope of this study, the effect of political marketing elements on the voting behavior of 394 Syrian migrants residing in Kilis province and having the right to vote and be elected was determined. For this purpose, data were obtained through a questionnaire form created by Syrian migrants residing in Kilis province. The data obtained within the scope of the study were analyzed with the help of the SPSS statistical analysis program. The questionnaire used in the study was taken from the works of

Yılmaz (2014), Keresteci (2006), and Erdoğan (2019), and the questionnaire form was adapted to the purpose of the study and translated into Arabic with professional translators. In the first part of the questionnaire created to collect data from the participants, there are questions to determine the demographic characteristics (age, gender, marital status, education status, occupation, income) of the participants.

Findings

These results determined within the scope of the study show that Syrian voters make their political party/candidate preferences during the elections and 1 year before the elections. However, it was determined as a result of the study that Syrian voters were most affected by the party leader, the party's immigration policy and the party's past actions. In addition, while political parties and candidates are forming their promises and ideologies, it is seen that preparing them with different language options for the voters with different language and cultural characteristics of the country will make a positive contribution to the vote shares. Political parties or candidates are recommended to carry out their activities by taking into account these findings determined within the scope of the study within the scope of political marketing while creating their election campaigns. Many political and digital factors such as political parties' ability to know their voters well and their compliance with their wishes can affect the behavior of voters. Activities aimed at the wishes and needs of voters have a positive impact on the votes of political parties and candidates.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

The Evolution Of Innovation Into Development: Income Distribution Balance

İnovasyonun Kalkınmaya Evrilme Süreci: Gelir Dağılımı Dengesi

Yunus Budak ^{a,*}

^a Asst. Prof. Dr., Ağrı İbrahim Çeçen University, Department of Transportation Services, 04100, Ağrı / Turkey
ORCID: 0000-0003-3126-743X

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 24 Eylül 2022

Düzeltilme tarihi: 26 Ekim 2022

Kabul tarihi: 26 Kasım 2022

Anahtar Kelimeler:

İnovasyon

Kalkınma

Gelir dağılımı

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Sep 24, 2021

Received in revised form: Oct 26, 2022

Accepted: Nov 26, 2022

Keywords:

Innovation

Development

Income distribution

ÖZ

Sanayileşme ile birlikte teknolojinin kullanımı sahası genişlemiş ve teknoloji ile birlikte yeni kavramlar türemiştir. Beşeri sermaye zenginliği, Ar-Ge ve inovasyon gibi teknoloji odaklı sürekli gelişim içinde olan unsurlar varlığını iktisadi sistem içerisinde ciddi manada göstermektedir. İnovasyonun büyüme üzerindeki etkilerinin her geçen gün daha da arttığı gerçeğinin yanında, üretim şeklinin de inovasyon odaklı olduğu günümüz dünyasının önemli ekonomik çıktısıdır. Bu durumun yansıması olarak katma değer büyümeye üzerindeki etkisi daha da önem kazanmıştır. Büyümenin uygun politikalar ile kalkınmaya dönüşmesi bir ekonomi için en önemli çıktılardandır. Elde edilecek kalkınma ile birlikte adil gelir dağılımı dengesini yakalamak sosyo-ekonomik bir gösterge olarak vazgeçilmez unsurlar arasındadır. Bu çalışmada; inovasyon, kalkınma ve gelir dağılımı arasındaki ilişki ele alınmıştır. İnovasyon, kalkınma ve gelir dağılımı kavramları incelenerek bazı durum tespitleri yapılmıştır. Bu durumu tespiti yapılırken literatürde var olan uygulamalı sonuçlardan yararlanılmış, sayısal veriler üzerinde de bir sonuca ulaşılmaya çalışılmıştır. İnovasyonun büyümeye ciddi anlamda ivme kazandırdığı gözlemlenmiştir. Büyümenin de uygun politikalar içerisinde kalkınma üzerinde önemli etkilerinin olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca inovasyon ile birlikte ülkelerin orta gelir tuzağından çıkarak yüksek gelirli ülkeler grubuna girmesi ve dengeli bir gelir dağılımını meydana getirmesi gözlemlenmiştir.

ABSTRACT

With industrialization, the field of use of technology has expanded and new concepts have been derived with technology. Technology-oriented elements such as human capital wealth, R&D and innovation, which are in constant development, have a significant presence in the economic system. In addition to the fact that the effects of innovation on growth are increasing day by day, it is an important economic output of today's world where the way of production is also innovation-oriented. As a reflection of this situation, the impact of value added on growth has become more important. The transformation of growth into development with appropriate policies is one of the most important outputs for an economy. Achieving a fair income distribution balance with the development to be achieved is among the indispensable elements as a socio-economic indicator. This study examines the relationship between innovation, development and income distribution. The concepts of innovation, development and income distribution have been examined and some case studies have been made. While determining this situation, the applied results in the literature were used and a conclusion was formed using numerical data. It was observed that innovation significantly accelerates growth. It is also concluded that growth has significant effects on development within appropriate policies. It has also been observed that with innovation, countries leave the middle-income trap and enter the group of high-income countries and create a balanced income distribution.

1. Introduction

With globalization, today's economic structure continues to create new areas for itself in many different fields. Especially since the first foundations of industrialization were laid, new sectors and new production techniques have

emerged and this process has been reduced to days rather than years. The necessity of needs has led society to take quick decisions and to meet those needs in some way. Innovation was first conceptualized by Schumpeter. Innovation encompasses all definitions such as "doing

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: ynsbdk04@gmail.com

something new, innovation, transforming the old into a new product". With the added value it creates, it facilitates the transition to other production methods by preventing the vicious growth processes of economies and reshaping economic policies. The development of technology and the emergence of new economic fields have further accelerated this process. It is inevitable that R&D, human capital and ultimately innovation, together with the continuous increase in value added in production, will have a significant impact on growth. Whether this growth is sustainable or not depends on the size of investments in innovation. This area, which has received considerable support, yielded steady growth with exemplary countries around the world.

It is seen that the real effect of innovation on growth is shaped on development. While not all growth is reflected in development, it will be observed that in economies where innovation-oriented technological moves are made, development results in a balanced way. Along with development, the balance of income distribution is equally important. It is desirable that social welfare becomes stable at a balanced point with a fair distribution of income. In order to achieve this, the necessity of economic policies with an innovative approach comes to the fore. In this equation, growth through innovation, the reflection of growth on development, and the realization of fair income distribution with development are the most important desired outputs for an economy.

In this study; The relationship between innovation, development and income distribution is aimed to be discussed. Some situation determinations were made by examining the concepts of innovation, development and income distribution. While determining this situation, the applied results in the literature were used as the scope of the study, and a result was tried to be reached on the numerical data. In this study, the rules of qualitative research methods were taken into consideration.

In the study, innovation, development and income distribution are conceptually discussed. A general literature review about these three concepts was made and necessary numerical data were used. Finally, necessary results were tried to be obtained by comparing these concepts.

2. Innovation

The concept of innovation has found its place in the global system with the development of technology and industry and has increased the awareness of societies towards it by continuing its existence on a continuous transformation. This concept is almost synonymous with discovery, creativity, finding something new. Recently, the preferred term is innovation. Innovation is basically a situation where opportunities created to fulfil customer demands for commercial purposes are presented to the market economy with some capabilities. However, one of the most important indicators of whether a discovery can be presented as something new is whether it will be commercially useful. In other words, it is close to inevitable that a new invention can

be used in a new process as part of a different mechanism. At the same time, the innovation process shows the same similarities as the creativity process. In today's world where technology is used so intensively, businesses need to act technology-oriented and hold on to the market with new product inventions in order to achieve success (Kaygısız, 2015).

The concept of innovation has come to the present day with many qualifications in the historical process. Joseph Schumpeter first described this concept, arguing that innovation supports, advances and triggers development at its inception. Schumpeter defined innovation in "The Theory of Development", which was translated into English in 1934. Accordingly, the emergence of new markets, the discovery of new resources to obtain raw materials and semi-finished products in order to achieve a new shape and organization of the industry can be described as "innovation" (Elçi et al., 2008). However, Schumpeter summarizes the concept of innovation under general headings (Schumpeter, 1934: 66);

- . New products not previously used by consumers or new features added to older products,
- . The creation of production techniques to be obtained for the survival of the product or products put forward scientifically and their use for the production of those products,
- . Opening markets in a geography, country or region that did not exist before,
- . The emergence of new products and raw materials that did not previously exist in the economic and industrial system, together with the market equation,
- . It is defined as the collapse of monopolistic formations or the emergence of new ones.

When defining the concept of innovation, it would not be wrong to state that it consists of a mechanism in which multiple factors are seen as components. Therefore, the existence of a concept whose definitional expression contains multiple meanings involves a dynamic structure. In its most concrete form, innovation is the introduction of a new idea and its embodiment in a concrete structure with a commercial activity (Nafgizer, 2006: 393). At the same time, innovation can be defined as a situation where new products and services are developed in a knowledge-oriented framework in order to generate commercial income and supported at every stage of an output (Dulupçu and Sungur, 2007).

Innovation is the development of new products and ideas to be obtained from the equation of a country or region, and the contribution to be provided by the output to be obtained in the end. In addition, the combination of innovation with the dynamics of R&D and technology in the cluster created by this contribution enables the emergence of new entrepreneurial activities (Doğan ve Receptoğlu, 2014).

It was stated that the concept of innovation was first described by Schumpeter. With the development of technology and industry, new definitions and qualifications have been started to be made with globalization. In this framework, many authors have emerged to define the concept of innovation in this process (Martin De Costro, Verde, Lopez and Lopez, 2010: 48 - 50).

. Hidalgo and Albors (2008) define it as addressing the problems that arise in the relationships that exist between firms and other actors.

. Tushman and Nadler (1986) describe the emergence of products, services and related processes for new departments.

. Knight (1967), it is the acceptance of new and important differences by an organization.

. According to Escorsa and Valls (1997), it is the process of putting an idea into practice and finally implementing it.

. Adams et al. (2006) defines it as the success of utilizing the added value provided by a new idea.

According to Myers and Marquis (1969), it is the transfer of an invention that starts with an idea into practice and then into a commercial ecosystem.

In addition to the meanings of innovation itself, it is necessary to express some characteristics that can be attributed to these meanings. In this way, it will be possible to reveal the characteristics of innovation (Ahmed and Shepherd, 2010: 5):

"Innovation is an invention.

Innovation is diffusion and learning.

Innovation is a phenomenon (event).

Innovation is a trajectory.

Innovation is incremental or radical change.

Innovation is a process.

Innovation is a gradual process of contents such as regions, nations, etc."

The concept of innovation can be confused with other concepts. It is commonly understood and confused as an invention or a new idea. When we concretize this situation; we can take Edison's invention. The invention of the light bulb is an invention, but can be confused with innovation. However, when this situation resulting from invention results in commercial gain, it can be defined as innovation. Ultimately, an invention must be commercialized if it is to result in innovation. However, although a new invention is not necessary for innovation, new products can be created through transfers between innovations (Saraç ve Tüylüoğlu, 2012: 2). Innovation and invention are different concepts and should not be confused. While the development of a new idea is called invention, innovation is the process of turning this idea into a commercial gain. The confusion between two such close concepts stems from the similarities in the field of concepts. The closest example is the field of biotechnology (Fagerberg, 2003: 3).

Although innovation has many purposes, in general terms, it is the entire process of generating, disseminating and incorporating knowledge into the economic system. With globalization, it has become a necessity for businesses to invest in innovation and to achieve a competitive structure. From this point of view, we can talk about the existence of a system. However, there are different actors within the system. Actors such as the state, universities, financial institutions are the elements that make up this structure (Grasselli, 2009: 1138). There are many benefit mechanisms that this structure will bring to the economic system in terms of added value. However, the added value to be obtained from innovative structures to be built on new industries will make a significant difference in economic terms.

Table 1. Innovation Matrix

	Innovation and growth	Innovation and competition	Innovation and Knowledge	Innovation and system
Classical heritage	-Division of labor - Demand inflation - Incentives		-Learning -Collective information	-Industrial specialization -Diversity -Structural change
Schumpeterist inheritance	-Creative destruction	-Creative response -Schumpeterist hypothesis -Entrepreneurship -Monopolistic Competition Structure-management performance Dominant design Network externalities	-Innovation storm -R&D Technology support -New technological opportunities	-Dynamic efficiency (efficiency) -Sectoral models -Technological regimes -Creative adoption -General purpose technologies

Arrovian heritage	(arrow)	-New growth theory	-Knowledge as a factor of production -Rant-like information -External economies	-Knowledge as a good economy -Overload of information -Industrial differences -Asymmetric information -Management knowledge	-Technological system introduction (start)
Evolution complexity	and	-Learning as an engine of growth -Technological pathways	-Life cycle - Epidemic diffusions -Duplicative dynamics	Local technological knowledge -Dispersed knowledge -Innovation network -Information as output input -Mastery (competence	-Local technological changes -Past dependency -Positive feedback -Road dependency -Productive relationships

Source: Antonelli, 2009: 613 In the innovation matrix above, some economic views define the concept under different headings. Here, we have made a case study on how the relationship between innovation and variables such as growth, competition and knowledge has developed.

According to the Oslo Guidelines, there are four types of innovation. These are product innovation, process innovation, marketing innovation and organizational innovation. Product innovation is the production of a tangible output by introducing an improved or new good or service. This output contains many innovations due to its technical features. Process innovation is the enrichment of

existing ways of bringing ready-made products and services to market more efficiently. Marketing innovation is the situation of making physical changes such as design and packaging on products with the opening of new markets and opening up to new markets. Organizational innovation is one of the organizational methods that prioritize business relationships.

Table 2. Different Types of Innovation

The nature of innovation	Description	Examples by type of innovation		
		Product	Process	Organizational
Radical	A completely new product that creates new markets.	Computer	Pasteurization	Online insurance
Destructive	A new product that outdates and replaces another product.	Personal computer	Radiation	Airline budget offices and discounts (such as car rental and mileage earning)
Reassembling	Updating an old technology and applying it in a new market.	Smart card	Special purpose vehicle	Lean management
Supportive	Technology developed to support and sustain the efficiency of industry.	High definition television	Computer aided design and manufacturing technology	Customization and customer-defined features
Incremental/incremental (gradual)	A more step-by-step innovation process, most often associated with Kofis	3G mobile phones	Wind turbine energy	Call centers

Source: OECD, 2008: 51

The table shows that different results emerge in different economies based on the types of innovation. We can see new impacts emerging through radical, disruptive, reassembling, supportive, incremental innovations.

Many features can be listed under the sub-headings of innovation. From this perspective, we can list the principles of innovation from these sub-headings (Örtlek, 2015: 19-20).

- Vision is essential in innovation.
- Innovation should not be involved in unethical activities.

- Innovation by its very nature must take risks for granted.
- The customer is at the heart of innovation. Fulfilling the needs and demands of customers within a process.

Table 3. Types of Innovation by Characteristics

In terms of space and function	-Service innovation -Product innovation -Process innovation -Marketing innovation -Organizational innovation
In terms of technology intensity	-Radical innovations -Incremental innovations
In terms of whether it	-Technological innovations

contains technological features	-Non-technological innovations
According to the changes and differences caused	-Disruptive innovations -Disruptive innovations -Supportive innovations
According to whether it is internal or external to the organization	-Closed innovations -Open innovations
New innovations	-Social innovation -Environmental innovation -Business model innovation -Innovation

Source: Dinler Sakaryalı, 2016: 2-62

The table shows the types of innovation according to their characteristics. These are stated as in terms of field and function, in terms of the intensity of technology, in terms of whether it contains technological features, according to the changes and differences it causes, according to whether it is internal or external, and as new innovations.

3. Development

Although the concept of development is not a concept that can be defined in a fixed way, it can be kept up to date with multiple qualifications. Especially in the new world order to be established after the second world war, it came to the fore for the smooth functioning of the system again. In this sense, the need for capital mobility and trade to reach a certain level has emerged. In particular, it is desired to improve the economic conditions of underdeveloped countries and developing countries to a certain extent, and ultimately to advance development to this extent. However, after the war, the awareness that economic independence is equally important as political independence has become indispensable for nations (Kaynak, 2007: 29-30).

"Development is the act of creating societies or communities where everyone can easily access basic rights and basic health, justice, security, employment and education services and information resources, where market conditions function fairly, where participatory, gender-balanced, democratic and open to cultural transformations, with transparent/accountable governance structures, where all socially disadvantaged groups and strata are eliminated, where problem-solving skills are developed, where natural resources are protected and developed, and where people look to the future with confidence." (Açıklan and Saltık, 2007). Development refers to the growth and development of a country's economy over a certain period of time and the raising of living standards in society to a certain level. At the same time, development aims to improve the qualitative living conditions of individuals as well as the quantitative improvement of national economies (Sevinç, 2011).

Although there are many views on development economics, Amarty Sen's perspective on the subject is particularly important (Sen, 2004):

"Development can be seen as a process of expanding the real freedoms enjoyed by people. Freedoms depend on other

determinants such as civil and political rights as well as social and economic arrangements. Development requires the elimination of the main causes of the erosion of freedom: tyranny, poverty, inadequate economic opportunities combined with systematic social deprivation, intolerance or excesses of repressive states, as well as the contingency in public services.

To convey the development with its three basic features will contribute to the understanding of the subject and provide a wider framework. First of all, the basic needs of individuals come to the fore. These are the increasing ease with which individuals can obtain the most important human needs for survival, such as shelter, health, safety and access to basic food. The second key feature is the positive trend in economic statistics as a result of certain progress and improvements in the living standards of the population. Finally, in addition to all the improvements achieved, individuals' freedoms increase in all areas, and economic and social improvements are felt in all areas in certain criteria (Smith ve Todaro, 2011)

Table 4. Dimensions of Development

Dimensions	Definitions
Production and Technology Dimension	Controlling natural phenomena and producing higher value-added products to sustain life.
Human Dimension	Increasing living standards.
Employment Dimension	To improve working conditions and increase employment opportunities.
Environmental Dimension	The three dimensions mentioned above are to be achieved with the least damage to the environment.
Dominance Dimension	To be at the forefront of the race between countries or between societies.
Freedom Dimension	Increasing the level of freedom in terms of economic, political, social and international relations.

Source: Kaynak, 2011: 77-78

Development is not only a reflection of pure economic policy, but also goes hand in hand with the existence of appropriate economic growth. However, as can be seen in the table above, the dimensions of development are important. Among these, social dimensions are particularly important for development. If economic developments are not reflected in the social dimension in countries, it means that development does not achieve its purpose. When approached from this perspective, we can describe development as a part of more than one variable.

Table 5. Scope of the Concept of Development

Macro-scale developments	Social dimensional factors	Political dimensional factors	Human dimensional factors
- Economic infrastructure	- Population	-Governance and political infrastructure	- Science and technology
-Natural and physical capital	- Education		- Economy
- Productivity	- Cultural and social infrastructure	- Support mechanism	
- GDP		-With the support created for initiatives	
- Production inputs			
- National income per capita			

Source: Turhan, 2012: 10

The scope of the concept of development consists of four main headings. In addition to social, political and human factors, macro-scale developments are also within this scope. A macro-scale view of development is based on economic statistics. Likewise, within the social dimension, there are development issues that address social issues. In the political sphere, there are issues on different parameters, particularly on the governance and political infrastructure of development. Finally, science and technology and economy are included in the human dimensions of development.

We can consider development under several headings. These can be classified as economic development, social development and human development. Economic development is the access of individuals to the goods and services they need to sustain their lives, and the provision of supply with the necessary logistics network supports within an economic system. At the end of it all, individuals' lives will continue to be above a certain level of well-being. Social development; improving the social lives of individuals and societies with the existence of economic development is described as a transition to another stage in development. Finally, human development will be a result of the reflection of all this economic and social development on the human development phase through human development. Especially when the level of education is compared with other societies by making certain progress, obvious differences will be seen (Oakley and Gerforth, 1985).

4. The Relationship Between Innovation and Development

The relationship between innovation and development has recently been a topic of debate in the global economic system. In particular, the question of how effective the added values emerging with the development of technology are on development remains current. Approaching the issue from this perspective, while there is certainly a link between innovation and development, the question arises as to how deep this link is. In short, there is an absolute link between innovation, competitiveness and development. Exploring this link has been very popular among researchers recently. It has become inevitable to evaluate development together with innovations in economic development, and the concept of development has become more prominent with intellectual capital and human capital (Lopez, 2000:11).

Some studies have been conducted to reveal the relationship between economic development and innovation. As a result of these studies, there is a close relationship between these two concepts. According to the study conducted by Schacht (2000), it has been revealed that technology has a great contribution to the growth of the USA. Especially with globalization and neoliberal policies, firms have made significant investments in technology and made significant breakthroughs, especially in innovation. It is of utmost importance that the public sector, along with the private sector, provides serious support in the face of this projection. These supports can be listed as activities such as making investment environments suitable for the private sector, encouraging the private sector to increase its R&D activities, and protecting intellectual property rights. In addition, the financial system's support for R&D expenditures and the need to bring innovation to a higher level are important economic policies (Fan et al., 2009: 36).

Development should also be considered regionally. Growth and development are important parameters in today's economic system. Based on these concepts, it can be concluded that knowledge, learning and innovation affect each other. In order to increase regional developments, increasing innovative approaches and prioritizing knowledge is an extremely important activity (Albeni and Karaöz, 2003: 157-170). In another study examining the place of innovation in regional development, the size and place of the concept was investigated. In the research on traditional foods, it was emphasized that innovation activities should be increased absolutely (Kuşat, 2012: 261-275).

While examining the concepts of development and innovation, it has been investigated where the state is in this relationship. The existence of this relationship has been the subject of research on some countries. Taking China and East Asia-Pacific Regions into consideration, it is concluded that the relationship between innovation and competitiveness-development is based on a significant and high correlation. At the same time, it has been stated that the policies to be implemented by the states subject to the research in the fields of these concepts have positive reflections (Fan et al., 2009). Innovation, R&D and development have become concepts that states, societies and individuals are interested in and spend a lot of time on, especially with the global economic system. Development

and innovation have become mutually reinforcing factors. The progress of development has created new innovation areas and this new innovation has taken development one step further again (Işık and Kılınç, 2012).

A literature review on the concepts of development, innovation and R&D and the interactions of science, innovation, R&D and innovation on the historical process have been the subject of the research. Finally, technology, innovation and R&D are found to be important variables for growth. Based on this result, the importance of growth-inducing variables necessary for development has been revealed (Akbey, 2014: 1-16). Whether a country is a developed country or not is understood by the point where its technology has reached. In this respect, the size of technology means the size of the economy. This is of great importance for development (Uzun Kocamiş and Güngör, 2014).

In another study investigating the relationship between innovation and development; it is aimed to reveal the effects of development and innovation on the country's economy in South Korea. In this respect, it is tried to explain how strict these two concepts are. South Korea lagged behind Turkey in per capita income and expenditures until the 1980s. After this date, this result has changed with the change in the country's economy. South Korea, which prefers an innovation-oriented economic policy, has achieved its development goals by putting knowledge as well as innovation at the forefront and has managed to take its place in the group of developed countries (Oğuztürk, 2011: 48-53).

In another study conducted to reveal the link between development and innovation, 27 countries of the European Union were examined in the light of chronic correlation to reveal the relationship between economic development, innovation and competitiveness. As an outcome of the study, it was observed that these three concepts have an intense relationship with each other.

5. Income Distribution

The sum of the amount to be paid to the factors of production in return for the final goods produced within the borders of a country in a year is called income (Ünsal, 2011: 57). Income distribution is defined as the distribution of national income among factors of production, groups or individuals in a given period of time and in a given country. When we think of the concept of income distribution, there are some essentials that must come to mind. These are the question of how income is generated by the national economy over a certain period of time and how this income is allocated by policy makers. With globalization, the income distribution balance of countries around the world has deteriorated further (Bükey and Akgül, 2019: 7). Creating this balance in an equal and fair manner is close to impossible in today's economic systems. From this point of view, it is close to impossible to achieve a fair income distribution (Eğilmez and Kumcu, 2004: 126).

In economics, there are a wide variety of distribution problems that arise when societies are divided into social groups, classes or regions. Economists focus their attention on these divisions on two grounds. The first of these is the functional distribution, which is the main distribution problem, and the second is the personal distribution (Emek, 2020: 36). In income distribution, if the distribution of income occurs between individuals, families and some consumer parties, it is called personal income distribution. However, if this distribution occurs between factors of production, this is called functional income distribution. Functional income distribution is called primary income distribution, while individual income distribution is called secondary income distribution (Yumuşak and Bilen, 2000: 77-96). When the concept of income distribution is expressed, it is a monetary indicator that shows how national income is shared. The concept of distribution should not be confused with income distribution. Distribution refers to the abstract dimension of how income should be distributed. However, income distribution and distribution are often used interchangeably (Yücel, 2011: 5).

Development, innovation and income distribution are interlinked concepts. Moreover, there are studies in the literature that consider income distribution to be equivalent to development (Bükey and Çetin, 2017: 105). The result of the fact that countries that have achieved the speed of innovation have achieved the development process together with growth will reveal the existence of a fair income distribution that will spread to the bottom of the society. It is an easy economic outcome for low-income countries to achieve significant growth figures with their cheap labor force, and may be relatively positive for development, depending on the forward-looking strategies of policymakers. However, it will be seen that with the wrong decisions, the increases will end and the variables considered as advantages will lead to an imbalance in income distributions. In particular, countries that are unable to make a technological breakthrough and create new added value with science will inevitably face consequences where the results of growth will not reach the top income group. Ultimately, with the "middle income trap", incomes will remain stable within a certain range for many years (Karagöl and Karahan, 2014). It will be inevitable that all these developments will result in technological progress not being achieved, growth not being realized, development and income distribution being negatively affected.

The middle income trap is a concept generally used for developing countries. This concept refers to the situation in which a group of countries with middle income, as income is divided on a per capita basis, is stuck in a vicious circle and is unable to move beyond this level. Likewise, it fails to catch up with high-income country groups. In the economic system, growth first occurs with the production of agricultural societies. Then, with the concentration in the agricultural sector, there is an excess of labor force. The workforce is then channeled into the industrial sector, driving growth to higher levels. The growth rate will decline

as high profits carry growth to a certain point and then these profits decline, technology becomes obsolete and productivity decreases. In order to prevent this, it is necessary to aim to put R&D studies at the forefront by capturing an innovation-oriented production style (Alçın and Güner, 2015). The result of all this will be a fair distribution of income. With the transition from agricultural society to industrial society, a continuous increase in growth has been possible. However, if this growth is supported by technology, innovation and R&D, this situation will be sustained. However, with a development-oriented policy, it will be possible to achieve a fair distribution of income.

6. Conclusion

The formation of economic systems is a maturation process.

Over time, the failure to meet needs or the transition to a new world order results in the evolution to differentiated systems. In particular, the transition from agriculture to industry has led to a major shift in the labor force towards industry. Later on, the industry also differentiated itself and turned into a mechanism where technology-intensive production and value-added intensive outputs were created. Both the way of production has changed and the importance of added value has emerged.

With globalization, technology-intensive production has become increasingly widespread and new areas have emerged and the general lives of societies have changed, and the needs and demands have become differentiated. At the heart of these wants and needs are the new technological developments that exist within the new economic order. Individuals and societies are not indifferent in following these developments, and the desire to use technology unlimitedly with an ever-increasing demand is increasing day by day and a new world system is moving forward.

The absence of innovation in the new world order and economic system is unthinkable. However, it is inevitable that innovation activities are in constant development. The enrichment of human capital should go a step further to create permanent economic wealth. The division of this economic wealth is important for maintaining social balance. Innovation accelerates growth and growth translates into development, which is the most desirable outcome in terms of both human and social justice. However, a balanced distribution of income must be an indispensable element in development.

This study examines the relationship between innovation, development and income distribution. The concepts of innovation, development and income distribution have been examined and some case studies have been made. While determining this situation, the applied results in the literature were used and a conclusion was formed using numerical data. It was observed that innovation significantly accelerates growth. It is also concluded that growth has significant effects on development within appropriate policies. It has also been observed that with innovation,

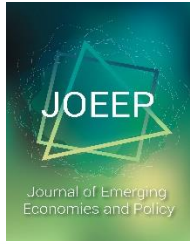
countries leave the middle-income trap and enter the group of high-income countries and create a balanced income distribution.

Within the scope of policy recommendation; especially developing countries should enrich their human capital, support R&D studies, make innovation-oriented investments and support the private sector with incentives in this sense. At the end of this process, policies for healthy growth and development should be supported and implemented. In order to achieve social balance, social equilibrium must be maintained by paying attention to fair income distribution.

References

- Açıklan, O. and Saltık, A. (2007). "New Concepts and Strategies in Development". *Journal of Sociology Studies*, 2007/1, 5-27.
- Ahmed, P.K. ve Shepherd, C.D. (2010). *Innovation Management Context, Strategies, Systems and Process*, Pearson Education: England.
- Akbey, F., (2014). A Literature Review on the Relationship between R&D, Innovation and Development: Institutional Summary, Erciyes University, *Journal of Finance*: 166, 1-16.
- Albeni, M. ve M. Karaöz (2003). "Learning, Knowledge and Innovation in Regional Development: A Perspective for Turkey" , *Süleyman Demirel University, Journal of FEAS*, 8(2), 157 - 170.
- Alçın, S., Güner, B., (2015). "The Middle Income Trap: An Evaluation of Turkey", *Marmara University Economics and Administrative Sciences Journal*, XXXVII, 1, 27-45 doi no: 10.14780/iibd.66467, 27-45.
- Antonelli, C. (2009). The economics of innovation: from the classical legacies to the economics of complexity. *Economics of Innovation and New Technology*, 18(7), 611-646.
- Bükey, A.M. and Akgül, O. (2019). The Impact of Technology Transfer on Income Distribution: The Case of Turkey. *Research Journal of Politics, Economics And Management*, 7,1, 1-8.
- Bükey, AM. and Çetin, B.I. (2017). The Analysis of the Factors Influencing Income Distribution by the Least Squares Method in Turkey. *Research Journal of Public Finance*, 3, 1, 103-117.
- de Castro, G.M., Verde, M.D., Sáez, P.L., & López, J.E.N., (2010). *Technological innovation: An intellectual capital based view*. Palgrave Macmillan.
- Dinler Sakaryalı, A. M. (2016), *Innovation House*, Bursa: Ekin Publishing, 2-62.
- Duluçcu, M. A. & Sungur, O., (2007). *Innovation, Cooperation and Entrepreneurship*, Western Black Sea

- Region. *Evaluation of the attitudes of small and medium-sized enterprises*, 8.
- Eğilmez, M. ve Kumcu, E., (2004), *Economic Policy, Theory and Practice in Turkey*. Istanbul: Remzi Bookstore, 126.
- Elçi, Ş., Karataylı, İ. ve Karaata, S., (2008). Regional Innovation Centers: A Model Proposal for Turkey, 25-40.
- Emek, Ö. F., (2020). *The Importance of Inflation in the Formation of Income Distribution Policies*, Ankara: İksad Publishing House.
- Fagerberg, J. (2003), "Innovation: A Guide to Literature" Centre for Technology, Innovation and Culture" University of Oslo.
- Fan, Q., K. Li, D. Z. Zeng, Y. Dong, R. Peng (2009). "Innovation for Development and the Role of Government: A Perspective from the East Asia and Pacific Region", Washington: The World Bank.
- Grasselli, N. (2009). Regional Innovation Systems: A Case Study. *4th aspects and visions of applied economics and informatics*, 1135(1140), 26-27.
- İşık, N. & Kılınç, E.C., (2012). Innovation-Driven Development: A Study on European Union Countries and Turkey. *Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 1, 1, 31-68.
- Karagöl, E.T. ve Karahan, H., (2014). "New Economy: R&D and Innovation", 82, Seta, İstanbul, 10-12.
- Kaygısız, B. (2015). "Innovation", Ministry of Science, Industry and Technology, 324, 9-13.
- Kaynak, M. (2007). *Development Economics*, Ankara: Gazi Publishing House.
- Kaynak, M., (2011). *Development Economics*, Ankara: Gazi Publishing House ,77-78.
- Kuşat, N., (2012). A Study on the Role of Traditional Food Products in Regional Development and Determinants of Innovation in Traditional Foods; Afyon Example, Manisa, *Celal Bayar University İ.İ.B.F Management and Economics* 19, 2, 261-275.
- Lopez, M. R (2000). "Innovation, Competitiveness and Development: Searching for the Linkages to Economic Development", IKE Internal Seminar, October 25, 2000, Aalborg University – Denmark.
- Nafgizer, E. W., (2006). *Economic Development*, New York: Cambridge University Press.
- Oakley, P. ve Garforth, C., (1985). Guide to extension training, *FAO Training Series*, 11
- Oğuztürk, B.S., (2011). "The Role of Innovation in South Korea's Development", *Suleyman Demirel University Visionary Journal*, 3,5. 48-53.
- Örtlek, Z., (2015). *Turkey from the Perspective of Innovation and Regional Development*. Master Thesis, Aksaray: Aksaray University.
- Recepoğlu, M. ve Doğan, K. C. (2014). "The Role of Entrepreneurship and Technology in Regional Development: TR 83 Regional Analysis", Gümüşhane University, *Electronic Journal of Social Sciences*:10.63.
- Schacht, H. W. (2000). "Industrial Competitiveness and Technological Advancement: Debate over Government Policy", Congressional Research Service Report to the U.S. Congress.
- Schumpeter, J., (1934). *The Theory Of Economic Development*, New York: Oxford University Press.
- Sen, A (2004). *Development with Freedom*. İstanbul: Details Publishing House.
- Sevinç, H. (2011). "The Problem of Regional Development: Regional Development Policies Implemented in Turkey", *Journal of Entrepreneurship and Development*, (6: 2). 40.
- Todaro, M. ve Smith, S.C. (2011). *Economic Development*, Person Education and Addison-Wesley.
- Turhan, G.Ç., (2012). "The Effect of Trade with Land Border Neighbors on Turkey's Development -Attraction Model Approach". PhD Thesis. İstanbul: Kadir Has University.
- Tüylüoğlu, Ş. ve Saraç Ş., (2012). Determinants of Innovation in Developed and Developing Countries and An Empirical Analysis, *Eskişehir Osmangazi University Journal of İİBF*, 7(1), 39-74.
- Uzun Kocamış, T. ve Güngör, A. (2014). "R&D Expenditures in Turkey and the Effect of R&D Expenses on Profitability in the Technology Sector: Borsa Istanbul Practice", *Finance Journal*:166.
- Ünsal, E. M. (2011). *Macroeconomics*, 9th Edition, Ankara, İmaj Publishing House.
- Yumuşak, İ. G. ve Bilen, M. (2000). Income distribution-human capital relationship and an evaluation on Turkey. *Kütahya University Journal of Social Sciences*, (1), 77-96.
- Yücel, D. (2011). *Income distribution theories and policies: Income distribution and poverty problem in Turkey* (Unpublished doctoral thesis). İstanbul: İstanbul University.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Yazım Kuralları

JOEEP (Journal of Emerging Economies and Policy), Haziran ve Aralık sayısı olmak üzere yılda iki defa düzenli olarak yayımlanmaktadır.

Dergide yayımlanan makaleler yazı işlerinin izni olmaksızın başka hiçbir yerde yayımlanamaz veya bildiri olarak sunulamaz. Kısmen veya tamamen yayımlanan makaleler kaynak gösterilmeden hiçbir yerde kullanılamaz. Dergiye gönderilen makalelerin içerikleri özgün, daha önce herhangi bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır. Makaledeki yazarlar isim sırası konusunda fikir birliğine sahip olmalıdır.

- Makaleler MS Word 2007 veya üstü bir sürümde hazırlanarak gönderilmelidir.
- Sayfa yapısı A4 kâğıdı (210 x 297 mm) boyutunda, MS Word programında, Times New Roman veya benzeri bir yazı karakteri ile 10 punto, tek satır aralığıyla yazılmalıdır. Sayfa kenarlarında üst 2 cm olmak üzere diğer kenarlar için 1.5 cm boşluk bırakılmalı ve sayfalar numaralandırılmalıdır.
- Yazar(lar)ın ad(lar) ve soyad(lar), kurumsal unvanları; yazar(lar)ın görev yaptığı kurum(lar), e-posta adres(ler) bilgileri ve ORCID numaraları verilmelidir. Ayrıca makalelerde sorumlu yazar belirtilmelidir.
- Makale başlığı, içerikle uyumlu, içeriği en iyi ifade eden bir başlık olmalıdır. Başlık, kalın ve 13 punto büyüklüğünde olmalı ve ilk harfler büyük olacak şekilde sola hizalanarak yazılmalıdır. Makaleler aynı özellikte İngilizce bir başlık/title içermelidir.
- Makalenin başında, konuyu kısa ve öz biçimde ifade eden ve en az 75, en fazla 120 kelimedenden oluşan Türkçe "Öz" bulunmalıdır. Öz içinde, yararlanılan kaynaklara, şekil ve çizelge numaralarına değinilmemelidir. Özün altında bir satır boşluk bırakılarak, en az 3, en çok 5 sözcükten oluşan anahtar kelimeler verilmelidir. Anahtar kelimeler makale içeriği ile uyumlu ve kapsayıcı olmalıdır. Aynı şekilde makaleler İngilizce bir başlık/title, anahtar sözcükler/keywords ve özet/abstract içermelidir.
- JOEEP'nin yayın dili Türkçe ve İngilizcedir.
- Herhangi bir sempozyum veya kongrede sunulmuş olan çalışmalar kongrenin adı, yeri ve tarihi belirtilerek yayımlanabilir. Bir araştırma kurumu veya fonu tarafından desteklenen çalışmalarda (BAP, TÜBİTAK, Kalkınma Bakanlığı vb.) desteği sağlayan kuruluşun adı ve proje numarası ilk sayfanın altında verilmelidir.
- Makaleler giriş, gelişme ve sonuç yer alacak şekilde hazırlanmalıdır.
- Formüller ve denklemler Math Type ya da Word Denklem Düzenleyici kullanılarak yazılmalıdır.
- Çalışma, dil bilgisi kurallarına uygun olmalıdır. Makalede noktalama işaretlerinin kullanımında, kelime ve kısaltmaların yazımında en son çıkan TDK Yazım Kılavuzu esas alınmalı, açık ve yalın bir anlatım yolu izlenmeli, amaç ve kapsam dışına taşan gereksiz bilgilere yer verilmemelidir. Makalenin hazırlanmasında geçerli bilimsel yöntemlere uyulmalı, çalışmanın konusu, amacı, kapsamı, hazırlanma gerekçesi vb. bilgiler yeterli ölçüde ve belirli bir düzen içinde verilmelidir.
- Bir makalede sırasıyla özet, ana metnin bölümleri, kaynakça ve (varsa) ekler bulunmalıdır. Makalenin bir "Giriş" ve bir "Sonuç" bölümü bulunmalıdır. "Giriş" çalışmanın amacı, önemi, dönemi, kapsamı, veri metodolojisi ve planını mutlaka kapsamalıdır. Konu gerektiriyorsa literatür tartışması da bu kısımda verilebilir. "Sonuç" araştırmanın amaç ve kapsamına uygun olmalı, ana çizgileriyle ve öz olarak verilmelidir. Metinde sözü edilmeyen hususlara "Sonuç"ta yer verilmemelidir. Belli bir düzen sağlamak amacıyla ana, ara ve alt başlıklar kullanılabilir.

- Tablo/Şekillerin numarası ve başlığı bulunmalıdır. Tablo çiziminde dikey çizgiler kullanılmamalıdır. Yatay çizgiler ise sadece tablo içindeki alt başlıkları birbirinden ayırmak için kullanılmalıdır. Tablo/Şekil numarası üste, tam sola dayalı olarak dik yazılmalı; tablo/şekil adı ise, her sözcüğün ilk harfi büyük olacak şekilde yazılmalıdır. Kaynakça verilmesi gereken bir durum varsa tablonun altında metin içi kaynak gösterme formatında verilmelidir.
- Makalede, düzenli bir bilgi aktarımı sağlamak üzere ana, ara ve alt başlıklar kullanılabilir. Makale başlığı dışındaki diğer tüm başlıklar yalnız ilk harfleri büyük, 11 punto (üst 12 nk; alt 6 nk) ve sola hizalı olarak yazılmalıdır. Birinci derece başlıklar koyu karakterde; ikinci derece başlıklar, koyu olmayan; üçüncü derece başlıklar ise koyu olmayan ve italik harflerle yazılmalıdır.

1. Birinci Derece Başlık

1.1. İkinci Derece Başlık

1.1.1. Üçüncü Derece Başlık

- Kaynak göstermede kullanılan format, APA (American Psychological Association) Style 6th Edition'dır. Gerek alıntılmalarda gerekse de kaynakça kısmında yazarlar, Amerikan Psikoloji Derneği'nin yayımladığı Amerikan Psikoloji Derneği Yayın Kılavuzu'nda belirtilen yazım kurallarını ve formatını takip etmelidir. Ayrıntılı bilgi için bakınız: <http://www.apastyle.org/learn/tutorials/basics-tutorial.aspx>
- Madde imli listeler dâhil edilebilir ve şöyle görünmelidir:
 - İlk nokta
 - İkinci nokta
 - Ve bunun gibi
- Tablo/Şekillerin numarası ve başlığı bulunmalıdır. Tablo çiziminde dikey çizgiler kullanılmamalıdır. Yatay çizgiler ise sadece tablo içindeki alt başlıkları birbirinden ayırmak için kullanılmalıdır. Tablo/Şekil numarası üste, tam sola dayalı olarak dik yazılmalı; tablo/şekil adı ise, her sözcüğün ilk harfi büyük olacak şekilde yazılmalıdır. Kaynakça verilmesi gereken bir durum varsa tablonun altında metin içi kaynak gösterme formatında verilmelidir.

Tablo 1. Tablo Örneği

Bir Sütun Başlığı Örneği	Sütun A (t)	Sütun B (t)
Bir giriş	1	2
Bir başka giriş	3	4
Bir başka giriş	5	6

- Denklemler ve formüller Mathtype'da ya da ofis programlarının denklem araçları özelliği kullanarak yazılmalı ve sayfanın sağ tarafındaki parantez içinde art arda numaralandırılmalıdır (metinde açıkça belirtilmişse).

(1)

- Metin İçi Kaynak Gösterme: Kaynak göstermede kullanılan format, APA (American Psychological Association) Style 6th Edition'dır. Gerek alıntılmalarda gerekse de kaynakça kısmında yazarlar, Amerikan Psikoloji Derneği'nin yayımladığı Amerikan Psikoloji Derneği Yayın Kılavuzu'nda belirtilen yazım kurallarını ve formatını takip etmelidir. Ayrıntılı bilgi için bakınız: <http://www.apastyle.org/learn/tutorials/basics-tutorial.aspx>

Bu kısımda farklı metin içi gönderme yapma şekilleri, çalışmanın türüne ve yazar sayısına göre nasıl metin içi gönderme yapılacağı anlatılmakta, metin içi gönderme yaparken karşılaşılabilecek farklı durumlar örneklerle aktarılmaktadır.

Metin içi göndermeler en temelde iki şekilde yapılır:

Örnek:

Sağlanacak bu tasarruf ile birlikte yıllık yaklaşık olarak 7,3 milyar dolarlık bir kazanımın olacağı ifade edilmektedir (Bayrak ve Esen, 2014).

ya da

Bayrak ve Esen'e (2014) göre

İngilizce çalışmalarda Türkçe bir kaynağa gönderme yapılıyorsa “ve” yerine “and” ifadesi, Türkçe bir çalışmada İngilizce bir kaynağa gönderme yapılıyorsa “and” yerine “ve” ifadesi kullanılmalıdır.

Eğer makalenin genelinde bahsedilen bir durum yerine ilgili makaledeki belirli bir konuya referans vermek istenirse sayfa numarası da atıfa eklenebilir.

Örnek:

Sağlanacak bu tasarruf ile birlikte yıllık yaklaşık olarak 7,3 milyar dolarlık bir kazanımın olacağı ifade edilmektedir (Bayrak ve Esen, 2014: 65).

ya da

Bayrak ve Esen’e (2014:65) göre

Üç veya daha fazla yazarlı eserlere atıf yapmak için ilk yazarın soyisminden sonra diğer yazarların soyisimlerini kullanmak yerine “vd.” ifadesi kullanılır.

Örnek:

Aydın vd. (2016) Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan ve Türkmenistan’dan oluşan beş Türk cumhuriyetinde enflasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini panel veri analizi ile araştırmıştır.

ya da

... etkisini panel veri analizi ile araştırılmaktadır (Aydın vd., 2016).

Bir konuyu desteklemek mahiyetinde birden fazla kaynak referans gösterilebilir. Bu durumda atıfları “;” işaretiyle ayırmak gerekir. Ayrıca aynı parantez içerisinde yapılan çoklu göndermelerde çalışmanın yayın tarihine göre sıralanmalıdır.

Örnek:

Buna rağmen devletin ekonomiye müdahale etmesi halinde bunun ekonomiye hiçbir fayda sağlamayacağı, aksine ekonominin kendi doğal kanunları içerisinde işleyen düzeni bozacağını ifade etmektedirler (Esen ve Bayrak, 2015; Aydın ve Esen, 2019; Aydın vd., 2019).

Aynı yazara ait tek yazarlı yayınlarda yayın yılı aynı olması halinde kaynakların ayrımının yapılabilmesi için tarihin yanına küçük harfler (a, b, c, ...) eklenir.

Örnek:

(Esen, 2019a; Esen, 2019b)

Tüzel yazarlı çalışmalara atıf yaparken: Yazar olarak bir grup/tüzel kişi (dernekler, şirketler, devlet kurumları ve diğer çalışma grupları gibi) ifade ediliyorsa bu gruba ilişkin ad bilgisi metin içindeki göndermede oldukça açık ve anlaşılır biçimde verilmelidir. Grup adı bazı durumlarda kısaltılabilir. Eğer grup adı uzunsu, kısaltma herkesçe anlaşılır oluyorsa veya ada yönelik zaten bilinen bir kısaltma var ise ilk kullanımda hem açık hali hem kısaltma hali kullanılıp, sonraki kullanımlarda ise sadece kısaltma kullanılabilir. Eğer grup adı kısa ise veya kısaltması herkesçe anlaşılır olmuyorsa tüm göndermelerde adın açık hali yazılır.

Örnek:

İlk gönderme

(Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2018)

İkinci ve sonraki göndermeler

(TÜİK, 2018)

Gönderme cümle içerisinde yapılıyorsa

İlk gönderme

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK, 2018)...

İkinci ve sonraki göndermeler

TÜİK (2018)...

- İkincil Kaynaklar

Bir yazarın makalesine ulaşamıyorsa ikincil kaynaklardan alıntı yapan bir kaynağa referans veriliyorsa asıl yararlanılan kaynağa göndermede bulunulur.

“(Aktarılan kaynağın yazarının [veya yazarlarının] Soyadı, Yılı)’dan aktaran” ifadesi getirilerek atıf yapılır. Buna bağlı olarak da kaynakçada sadece ikincil kaynağa yer verilir. (Smith, 1890’dan aktaran: Esen, 2006: 1) gibi

Smith (1890) her bireyin kendi kârını arttırmaya çalışırken amacı hiç de bu olmadığı halde bütün toplumun zenginliğinin artmasına hizmet ettiğini ve bunu yaptırmanın ise piyasanın gizli eli olduğunu vurgulamaktadır (aktaran: Esen, 2006: 1).

Klasik Eserler

Yayın yılı tam olarak bilinmeyen klasik eserler için yayın yılı kısmında “çev.” kısaltması ile birlikte çeviri yılı ya da “sür.” kısaltması ile birlikte kullanılan sürümün yılı verilir.

Örnek:

(Aristotle, çev. 1931)

Klasik eserin orijinal tarihi biliniyorsa o da gönderme içinde kullanılır.

Örnek

(Balzac, 1836, çev. 1941)

• Kaynakça Gösterimi

(i) Türkçe kitap:

Meriç, C. (2009). *Bu Ülke*. İstanbul: İletişim Yayınları.

(ii) Çeviri kitap:

Davison, A. (2006). *Türkiye’de Sekülerizm ve Modernlik*. Tuncay Birkan (Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.

(iii) Editörlü kitap:

Çetin, İ. (Ed.) (2010). *Dil ve Edebiyat Öğretim Yöntemleri*. İstanbul: Nobel.

(iv) Editörlü kitapta bölüm:

Esen, Ö. (2018). Enflasyon. İçinde: D. Çağrı Yıldırım & Emrah İ. Çevik (Ed.), *Para Bankacılık ve Finansal Sistem* (s.43-67). Bursa: Ekin Yayınevi.

(v) Makale:

Esen, Ö. (2012). Türkiye’de Döviz Kuru Belirsizliğinin İhracat Üzerine Etkisi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 49(568), 87-97.

(vi) Çift yazarlı makale:

Bayrak, M., & Esen, Ö. (2014). Türkiye’nin Enerji Açığı Sorunu ve Çözümüne Yönelik Arayışlar. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28(3), 139-158.

Çok yazarlı makale:

Esen, Ö., Aydın, C., & Aydın, R. (2016). Inflation Threshold Effect on Economic Growth in Turkey. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, 7(22), 1983-1993.

(vii) Tezler:

Esen, Ö. (2013). *Sürdürülebilir Büyüme Bağlamında Türkiye’nin Enerji Açığı Sorunu: 2012-2020 Dönemi Enerji Açığı Projeksiyonu*. Doktora Tezi. Erzurum: Atatürk Üniversitesi.

(viii) İnternet tabanlı kaynaklar:

Eğilmez, M. (2017). *İşsizlik Niçin Düşmüyor?*. (Erişim: 01.02.2018), <http://www.mahfiegilmez.com/2017/12/issizlik-nicin-dusmuyor.html>

TÜİK (2018). *Temel İstatistikler*. (Erişim: 01.02.2018), <http://tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>

- Bir yazarın makalesine ulaşamıyorsa ikincil kaynaklardan alıntı yapan bir kaynağa referans veriliyorsa asıl yararlanılan kaynağa göndermede bulunulur.

- (i) “(Aktarılan kaynağın yazarının [veya yazarlarının] Soyadı, Yıl)’dan aktaran” ifadesi getirilerek atıf yapılır. Buna bağlı olarak da kaynakçada sadece ikincil kaynağa yer verilir. (Smith, 1890’dan aktaran: Esen, 2006: 1) gibi
- (ii) Smith (1890) her bireyin kendi kârını arttırmaya çalışırken amacı hiç de bu olmadığı halde bütün toplumun zenginliğinin artmasına hizmet ettiğini ve bunu yaptırmanın ise piyasanın gizli eli olduğunu vurgulamaktadır (aktaran: Esen, 2006: 1).
- JOEEP’ye yazım kurallarına uygun olarak gönderilen makaleler, daha sonraki aşamada intihal denetiminden geçirilir. Dergide intihal denetimi turnitin programı ile yapılmaktadır ve intihal denetiminde kabul edilebilir benzerlik oranı en fazla %20 olmalıdır.
 - Örneklerle Kaynakça
- Bayrak, M., & Esen, Ö. (2012). Bütçe açıklarının cari işlemler dengesi üzerine etkileri: İkiz açıklar hipotezinin Türkiye açısından değerlendirilmesi. *Ekonomik Yaklaşım*, 23(82), 23-49.
- Esen, Ö., & Bayrak, M. (2015). Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Geçiş Sürecindeki Türk Cumhuriyetleri Üzerine Bir Uygulama. *Bilgi*, (73), 231-248.
- Aydın, C., & Esen, Ö. (2019). Does too much government spending depress the economic development of transition economies? Evidences from dynamic panel threshold analysis. *Applied Economics*, 51(15), 1666-1678.
- Aydın, C., Esen, Ö., & Aydın, R. (2019). Is the ecological footprint related to the Kuznets curve a real process or rationalizing the ecological consequences of the affluence? Evidence from PSTR approach. *Ecological Indicators*, 98, 543-555.
- Eğilmez, M. (2017). İşsizlik Niçin Düşüyor?. (Erişim: 01.02.2018), <http://www.mahfiyegilmez.com/2017/12/issizlik-nicin-dusmuyor.html>
- TÜİK (2018). Temel İstatistikler. (Erişim: 01.02.2018), <http://tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>
- Esen, Ö. (2013). *Sürdürülebilir Büyüme Bağlamında Türkiye’nin Enerji Açığı Sorunu: 2012-2020 Dönemi Enerji Açığı Projeksiyonu*. Doktora Tezi. Erzurum: Atatürk Üniversitesi.
- Esen, Ö., Aydın, C., & Aydın, R. (2016). Inflation Threshold Effect on Economic Growth in Turkey. *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, 7(22), 1983-1993.
- Bayrak, M., & Esen, Ö. (2014). Türkiye’nin Enerji Açığı Sorunu ve Çözümüne Yönelik Arayışlar. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28(3), 139-158.
- Esen, Ö. (2012). Türkiye’de Döviz Kuru Belirsizliğinin İhracat Üzerine Etkisi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 49(568), 87-97.
- Esen, Ö. (2018). Enflasyon. İçinde: D. Çağrı Yıldırım & Emrah İ. Çevik (Ed.), *Para Bankacılık ve Finansal Sistem* (s.43-67). Bursa: Ekin Yayınevi.
- Çetin, İ. (Ed.) (2010). *Dil ve Edebiyat Öğretim Yöntemleri*. İstanbul: Nobel.
- Meriç, C. (2009). *Bu Ülke*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Davison, A. (2006). *Türkiye’de Sekülerizm ve Modernlik*. Tuncay Birkan (Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.

Instructions for Authors

JOEEP is published biannually in June and December.

The articles that are published in the journal cannot be published or presented anywhere else unless permission is granted from the editorial board. The articles that are published either partially or completely cannot be used anywhere else unless reference is given. The articles that are sent to the journal has to be authentic, not previously published or sent to be published. The authors of the articles have to have a consensus regarding the order of the authors' names in the article.

- The articles should be in MS Word 2007 or higher version.
- The layout has to be custom-designed A4 paper (210 x 297 mm). The file format has to be MS Word. The font has to be Times New Roman or a similar one with a size of 10. The file has to have single-line spacing. Page margins have to be 2 cm on the top and 1.5 cm for all the other sides. The pages have to be numbered.
- The articles should include the name(s), surname(s), institutional title(s), institution name(s), e-mail address(es), and ORCID of the author(s). In addition, the corresponding author has to be indicated in the articles.
- The title of the article has to be consistent with the content and must reflect the content in the best way possible. The title has to be boldface with a font size of 13. The first letter of all the words has to be uppercase. The title has to be left-aligned. The articles should have an English title with the same properties.
- The article needs to include an “Abstract” at the beginning not less than 75 words nor longer than 120 words summarizing the content in the most precise and concise way. The abstract must not include references, figures, and table numbers. Leaving a space under the abstract, the author has to add keywords including at least 3 and utmost 5 words. The keywords have to be consistent with the content and should be comprehensive. Similarly, the articles have to include an English title, keywords, and abstract.
- JOEEP is published in Turkish and English.
- The works that are presented in any symposium or congress can be published after specifying the name, place and the date of the congress. The works (BAP, TUBITAK, Word Bank ect.) that are supported by a research organization or fund have to indicate the name of the supportive organization and the number of the project.
- The articles should be organized as introduction, body, and conclusion. Subtitles and lower-level titles must have a font size of 11 (12 nk before and 6 nk after) and be left-aligned.
- Formulas and equations should be written via Math Type or Word Equation Editor.
- The study has to comply with grammatical rules. The latest Turkish Language Association Spell Check has to be employed regarding the use of punctuation, spelling of the words, and abbreviations. The text is expected to be clear and simple. No expressions out of purpose and scope must be included in the work. The valid scientific methods have to be employed to prepare the article. The content, purpose, scope, justification, etc. of the study have to be provided as much as needed in a certain order.
- An article is expected to include abstract, sections of the main text, references, and appendices (if there is any) respectively. An article has to have an “Introduction” and “Conclusion” sections. The “Introduction” is definitely expected to include the purpose, importance, period, scope, data methodology, and outline of the study. If it is necessary for the subject to be dealt with, literature review can be given in this section as well. The “conclusion” needs to be in compliance with the study’s purpose and scope. It needs to be given generally and concisely. The points that are not mentioned within the text must not be included in “conclusion”. Headings, titles, and subtitles can be used to organize the text.
- Tables/Figures should be numbered and given with their titles. No vertical lines must be used to draw the tables. Horizontal lines can only be used to separate the subtitles within the table from each other. Table/Figure number has to be at the top left-aligned and non-Italic. The name of tables/figures has to be written with each word having its first letter uppercase. In addition, tables/figures have to comply with black and white print. If there is anything in the table that requires reference, the references must be given at the bottom of the table with in-text reference format.
- Headings, titles, and subtitles can be used to ensure an ordered information transfer. All the other titles except for the title of the article have to have a font size of 11. First-level titles should be uppercase but boldface; the first letters of all the words in the second-level titles should be uppercase and not boldface; and only the first letters of the words in the third-level titles should be uppercase, and these titles have to be italic. In addition, the titles have to be organized with 6 nk before and after the title.

1. First-Level Title

1.1. Second-Level Title

1.1.1. Third-level Title

- The citation format is APA (American Psychological Association) Style 6th Edition. The authors have to follow the spelling principles and format specified by American Psychological Association in American Psychological Association Publication

Manual regarding both quotations and bibliography. For detailed information: <http://www.apastyle.org/learn/tutorials/basics-tutorial.aspx>

(i) Reference to a book:

Stopford, M. (1997). *Maritime Economics*. New York: Routledge.

(ii) Translated book:

Davison, A. (2006). *Türkiye’de Sekülerizm ve Modernlik*. Tuncay Birkan (Trans.). İstanbul: İletişim Yayınları.

(iii) Reference to a chapter in an edited book:

Esen, Ö., & Aydın, C. (2018). Tunisia. In: S. Özdemir, S. Erdoğan, & A. Gedikli (Eds.), *Handbook of Research on Sociopolitical Factors Impacting Economic Growth in Islamic Nations* (pp. 68-94). USA: IGI Global.

(iv) Reference to a journal publication:

Esen, Ö. (2016). Security of the energy supply in Turkey: Prospects, challenges and opportunities. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 6(2), 281-289.

(v) Two authors:

Aydın, C., & Esen, Ö. (2018). Does the level of energy intensity matter in the effect of energy consumption on the growth of transition economies? Evidence from dynamic panel threshold analysis. *Energy Economics*, 69, 185-195.

(vi) Theses and dissertations:

Esen, Ö. (2013). *Sürdürülebilir Büyüme Bağlamında Türkiye’nin Enerji Açığı Sorunu: 2012-2020 Dönemi Enerji Açığı Projeksiyonu*. Doctoral Dissertation. Erzurum: Atatürk University.

(vii) Internet Based Sources

IATA (2016). *Annual Reports Review*. (15.10.2017), Retrieved from <https://www.iata.org/about/Documents/iata-annual-review-2016.pdf>

• In-text references have to be indicated in brackets where relevant.

(i) For single author: (Surname, Date of Publication: Page Number)

(ii) For multiple authors: (Surname et al., Date of Publication: Page Number)

• The manuscripts that comply with the publication principles of **JOEEP** are passed through plagiarism checking. The journal uses the turnitin software to detect instances of overlapping and similar text in submitted manuscripts. If the similarity level is above 20%, the manuscript is not accepted for publication.

• The articles are sent through Online Application System for the first step of the publication. An automatically-sent confirmation message is sent to your e-mail address upon the completion of the application. For further information, please contact the editor via <http://dergipark.gov.tr/JOEEP>.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Değerlendirme Süreci ve Aşırımcılık (İntihal) Taraması

Hakem Değerlendirme Süreci

JOEEP, makale değerlendirme sürecinde çift kör hakemlik politikası uygulamaktadır. Makalenin kapsamını ve biçimini incelendikten sonra, her bilimsel makale en az iki Profesyonel hakem tarafından incelenir. Dergi, yazarlara makalelerinin durumu hakkında üç ay içinde geri bildirim sağlar.

JOEEP, makale değerlendirme sürecinde çift kör hakemlik politikası uyguladığı için hem hakemler hem de yazarlar inceleme süreci boyunca anonim kalmaktadır.

Yazarlar aday makalelerini JOEEP dergisine Dergipark online başvuru sistemi üzerinden göndermelidirler.

Makale gönderildikten sonra kapsam, alaka düzeyi ve diğer gereklilikler için bir ön editoryal değerlendirmeye tabi tutulur.

Derginin gereksinimlerini karşılamayan yazılar reddedilir veya bu başlangıç noktasında revizyonlar için iade edilir.

Gözden geçirilmiş makale tüm gereklilikleri karşılıyorsa, editör bu konuyu ilgili uzmanlığa sahip en az iki hakem atar.

Editör, editör yöneticisi aracılığıyla potansiyel hakemlere davetiye gönderir. Bu hakemler davete 21 gün içinde cevap vereceklerdir.

Davetiyeler reddedilirse, gerekli sayıda kabul edilene kadar başka bir davet gönderilir.

Hakemlere makaleyi incelemek için 21 gün verilir.

Hakemlerin kararına bağlı olarak, makale onaylanabilir, reddedilebilir veya revizyon için geri gönderilebilir.

Eğer makale her iki hakem tarafından reddedilirse, derhal reddedilir. Hakemlerden biri tarafından reddedilirse, incelenmek üzere üçüncü bir kişiye gönderilir. Yazıyla ilgili nihai karar üçüncü incelemeden sonra verilir.

Makale revizyon için geri gönderilirse, yazar revize edilmiş çalışmayı 30 gün içinde revize eder ve gönderir.

Editör ve / veya hakemler makaleyi yeniden değerlendirir, önerilerini yerine getirir. Daha fazla revizyon gerektiğinde makale yazara geri gönderilir ve tekrar değerlendirilir.

Son olarak, editör makalenin kabul edilip edilmeyeceğine karar verir.

Yazar bu prosedürün her adımı hakkında bilgilendirilir.

Aşırımcılık (İntihal) Taraması

JOEEP'e gönderilen tüm aday makaleler iThenticate ve Turnitin gibi yazılımlarla taranmaktadır. Tüm makalenin benzerlik oranı %20'den ve bir kaynak için benzerlik oranı %3'ten aşağıda olmalıdır. JOEEP akademik aşırımcılık taşıyan tüm aday makaleleri editörlük aşamasında reddetme hakkına sahiptir.

Peer Review Process and Plagiarism Detection

Peer Review Process

This journal implements a double-blind peer review. After an initial screening process to verify scope and format of article, each scientific paper is reviewed by at least two Professional reviewers. The journal provides feed back to authors about their articles' status within four months.

JOEEP employs double blind review policy and according to that both the referees and author/s remain anonymous throughout the review process.

Authors submit their manuscripts to JOEEP via Dergipark online submission system.

Upon submission, the article is subjected to a preliminary editorial assessment for scope, relevance and other requirements.

Manuscripts which do not meet the journal's requirements are either rejected or returned for revisions at this initial point.

If the revised manuscript fullfills all the requirements, the editor assigns it to at least two reviewers with relevant expertise.

The editor sends invitations to potential reviewers through editorial manager. Those reviewers are to response the invitation in 21 days.

If the invitation/s are rejected, further one are issued until the required number of acceptances is obtained.

The reviewers have 21 days to check the paper.

Depending on the reviewers' decision, the manuscript may be approved, rejected or sent back for revision.

If the paper is rejected by both of the reviewers, it is rejected immediately. If it is rejected by one of the referees, it is sent to a third one for review. The final decision regarding the manuscript is given after the third review.

If the manuscript is sent back for a revision, the author revise and submit the revised paper in 30 days.

The editor and/or the reviewers re-evaluate the paper, do their recommendations. If further revisions are required the manuscript is sent back to the author and re-evaluated again.

Lastly, the editor decides whether to accept or reject the manuscript.

The author is informed about each step of this procedure.

Plagiarism Detection

All candidate articles sent to JOEEP are scanned with software such as iThenticate and Turnitin. The similarity rate of the entire article must be less than 20% and the similarity rate for one source must be less than 3%. JOEEP reserves the right to reject papers leading to plagiarism or self-plagiarism.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Yayın İlkeleri

JOEEP'e gönderilecek çalışma, alanında bir boşluğu dolduracak özgün bir yazı olmalı ya da daha önce yayımlanmış çalışmaları değerlendiren, konuya dair yeni ve dikkate değer görüşler ortaya koyan bir inceleme olmalıdır.

- **JOEEP**'nin yayın dili Türkçe ve İngilizce'dir.
- **JOEEP**'e gönderilen çalışmalar daha önce hiçbir yerde yayımlanmamış ve halihazırda yayımlanmak üzere sunulmamış olmalıdır. Bilimsel bir toplantıda sunulmuş bildiriler, durum açıkça belirtilmek şartıyla dergiye gönderilebilir.
- **JOEEP**, Haziran ve Aralık sayısı olmak üzere yılda iki defa düzenli olarak yayımlanmaktadır.
- **JOEEP**'e gönderilen yazılara telif hakkı ödenmez. Yayımlanan makalelerin telif hakkı Journal of Emerging Economies and Policy'ne aittir.
- **JOEEP**'de yayımlanan yazıların bilimsel ve hukuki sorumluluğu yazarlarına aittir.
- **JOEEP**'de yer alan yazılardaki görüş ve düşünceler yazarlarının kişisel görüşleri olup derginin ve bağlı olduğu kurumların görüşlerini yansıtmaz.
- **JOEEP**'e gönderilen çalışmalar, TÜBİTAK ULAKBİM'in DergiPark Sistemi (UDS) üzerinden elektronik ortamda gönderilmektedir. Bu sisteme <http://dergipark.org.tr/joeeep> de yer alan "Kullanıcı Sayfası/Yeni Gönderi" linkinden ulaşılabilir. Söz konusu sisteme kayıt yapıp makale gönderildikten sonra hakem süreciyle ilgili gelişmeler ve hakem değerlendirme raporları yazarlar tarafından kolaylıkla takip edilebilir.

Editorial Principles

- The works that are sent to **JOEEP** must be either an authentic work to eliminate a lack in the literature or a review assessing the previously-published works and suggesting relevant, new, and noteworthy opinions.
- Publication languages of **JOEEP** are Turkish and English.
- The works that are sent to **JOEEP** must not be published previously anywhere. They have to be ready for publication. The papers that have previously been presented in a scientific meeting can be sent to the journal if it is clearly indicated.
- **JOEEP** is regularly published biannually in June and December.
- No copyright payment is made for the papers that are sent to **JOEEP**. The copyrights of the works that are published in the Journal are transferred to JOEEP (Journal of Emerging Economics and Policy).
- Scientific and legal liabilities of the articles published in **JOEEP** belong to the authors.
- All the opinions and ideas indicated in the articles that are published in **JOEEP** are authors' personal opinions and do not reflect the opinions of the Journal or the affiliated institutions by any means.
- The works that are sent to **JOEEP** are sent to TUBITAK ULAKBIM's DergiPark System (UDS) in electronic environment. This system can be accessed via <http://dergipark.org.tr/joeep> under the link "User Page/New Submission". After registering in the system and submitting the paper, the developments regarding the reviewing process and reviewer reports can be followed by the authors.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Etiği ve Yayın Etiği

JOEEP dergisinde uygulanan yayın süreçleri bilginin tarafsız ve etik kurallara uygun bir biçimde dağıtılması ve geliştirilmesi ilkesine dayanmaktadır. JOEEP bu doğrultuda, Yayın Etiği Komitesi (Committee of Publication Ethics - COPE)'nin uygulama rehberini izlemeyi taahhüt etmektedir.

Etik dışı bir durumla karşılaşıldığında lütfen cyildirim81@gmail.com adresine bildiriniz.

Etik Kurul izni gerektiren çalışmalar

Etik Kurul izni gerektiren çalışmalar (anket ya da ölçek uygulamayı gerektiren, görüşme ve gözlem içeren; doküman, resim, anket vb. diğerleri tarafından geliştirilen ve kullanım izni gerektiren çalışmalar) için etik kurullardan ya da komisyonlardan gerekli izinlerin araştırma yapılmadan önce alınmış olması, bunların makale içeriğinde belirtilmesi ya da ek olarak sunulması gerekmektedir. Bu izinlerin olmaması durumunda yayın ön inceleme safhasında yazara iade edilir. Hakem değerlendirmelerinde olan araştırmalara ilişkin ham verilerin hakemler tarafından talep edildiğinde sunulması şarttır. Verilerin makalenin yayımı sonrasında da gerektiğinde sağlanması zorunludur.

Editör(ler)

- Editör ve alan editörleri, dergiye yayınlanmak üzere gönderilen çalışmaların, 21 gün içinde, değerlendirmeye alınıp alınmadığını yazara bildirmelidir. Editör veya yardımcıları gönderilen çalışmaların hangilerinin yayınlanması gerektiğine karar vermekten sorumludur.
- Editör ve alan editörleri, ilgili alanda uzman hakemler aracılığıyla değerlendirme sürecinin eşit, adil ve zamanında tamamlanmasından sorumludur. Herhangi bir ek hakeme ihtiyaç duyulmadıkça, editör veya alan editörü, dergiye gönderilen makalenin en az iki harici ve bağımsız hakem tarafından değerlendirilmesini sağlar.
- Dergiye gönderilen çalışmalar editör veya alan editörleri tarafından öncelikle intihal ihtimaline karşı kontrol edilmelidir. Bu aşamada intihal ihtimali olan çalışmalar, editör veya alan editörleri tarafından reddedilir.
- Dergiye gönderilen çalışmalarda yer alan yayınlanmamış yöntem ve bilgiler, yazarın açık yazılı izni olmaksızın hiçbir kimse tarafından kendi çalışması içinde kullanılmamalıdır.
- Dergiye gönderilen çalışmalar; yazarların sosyal, kültürel, siyasi ve/veya ekonomik özellikleri ile dini inançları göz önüne alınmaksızın, sadece entelektüel değerleri çerçevesinde değerlendirilmelidir.
- Dergiye gönderilen çalışmalar, editör veya alan editörleri tarafından çalışmanın yazar(lar)ı, hakemleri, alan editörleri ve yayıncı dışında hiç kimseye ifşa edilmemelidir. Dergiye gönderilen tüm makalelerin gizliliği, ilgili taraflarla iletişim ve hakemlerin kimlik bilgileri editör ve alan editörü tarafından korunmalıdır.
- Editör veya alan editörleri tarafından dergiye gönderilen çalışmaların başka bir yazar ve/veya kurum ile çıkar çatışmasının olduğunu tespit etmesi halinde, çalışma yayın/değerlendirme sürecinden çekilmelidir.
- Dergiye gönderilen çalışmaların kabulü veya reddi ile ilgili son görüş editöre aittir. Editör çalışmanın özgünlüğü ve önemi gibi hususları dikkate alarak kararını vermelidir.
- Editör, dergiye gönderilen çalışmaların kabulü için yazarlara dergideki herhangi bir makaleye veya başka bir çalışmaya atıf yapması konusunda telkinde bulunmamalıdır.
- Editör veya alan editörleri, fikri mülkiyet hakları ve etik standartlardan taviz vermeden iş süreçlerini takip etmekten sorumludur.

Hakem(ler)

- Editör veya alan editörleri tarafından kendisine değerlendirme için gönderilen çalışmayı değerlendirme konusunda çalışma ile ilgili yeterli bilgiye sahip olmadığını hisseden ya da ivedi bir değerlendirme yapamayacak durumda olan bir hakem, editörü bu durumdan haberdar ederek değerlendirme görevinden ayrılmalıdır.

- Hakemler, gizlilik ilkesine riayet ederek değerlendirmesini yapmalıdır. Editör veya alan editörleri dışındaki kişilere çalışmalar gösterilmemeli ve başkalarıyla çalışma hakkında tartışma yapılmamalıdır.
- Hakemler, inceleme sürecinde elde etmiş olduğu ayrıcalıklı bilgi ve fikirleri gizli tutmalı ve kişisel çıkarı için kullanmamalıdır. Ayrıca hakemler, değerlendirmesini yaptığı ve henüz yayınlanmamış çalışmanın verilerinin herhangi bir parçasını kullanmamalıdır.
- Hakem eleştirileri nesnel olarak yapılmalıdır. Yazara karşı hiçbir kişisel eleştiri yöneltilmemelidir. Hakemler, fikirlerini açık biçimde destekleyen argümanlarla ifade etmelidir.
- Hakemler, ret yönünde rapor verecekleri aday makaleler için açık ve ayrıntılı gerekçeler bildirmelidir.
- Hakemler değerlendirilen çalışmanın daha önce yayınlanmış başka bir çalışma ile arasında esaslı bir benzerlik veya örtüşmeyi tespit etmeleri halinde, durumu editöre iletmelidirler.
- Hakemler, yazarı ile aralarında rekabet, işbirliği veya başka türlü ilişki veya bağlantılar bulunduğunu tespit ettiği çalışmalarını değerlendirmemelidir.
- Makaleyi değerlendirmek üzere atanan hakemin, hakemlerin (veya ortaklarının) çalışmalarının refere edilmesine ilişkin önerisi, hakemin alıntı sayısının artırılması niyeti olmadan bilimsel olarak makul olmalıdır.

Yazar(lar)

- Dergiye, bir araştırma makalesi gönderen yazarlar, makalenin içeriğinde, çalışmanın önemini vurgulayan orijinal sonuçlar ve tartışmaların olmasına dikkat etmelidir. Yüklenen makale derleme veya diğer türde bir makaleyse, içeriklerinin somut ve nesnel olması gerekmektedir.
- Yazar(lar) kullanılan verilerin kullanım haklarına, araştırma/analizlerle ilgili gerekli izinlere sahip olduklarını veya deney yapılan deneklere yönelik izin prosedürlerini gerçekleştirdiğini gösteren belgeye sahip olmalıdır.
- Yazarlar temelde aynı araştırmayı tanımlayan metni birden fazla makalede yayınlamamalı ve dergiye göndermemelidir.
- Yazar(lar), aynı makaleyi kısmen (bir özet veya yayımlanmış bir dersin veya akademik tezin veya elektronik bir basımın dışında) veya tamamen birden fazla dergiye göndermemelidir. Bu tür bir davranış etik değildir ve dergi tarafından kabul edilmez.
- Yazarlar çalışmalarına ilişkin verileri etik ilkeler çerçevesinde toplamalıdır. Yayımcı, editör ve hakem, çalışmanın dayanağını oluşturan ham verileri yazar(lar)dan talep edebilir.
- Dergiye gönderilen çalışmalar, yeterli düzeyde kaynak bilgisi ve ayrıntı içermelidir. Hileli ve bilinçli yanlış ifadeler etik olmayan durumlara yol açacağından kabul edilemez.
- İntihal ve tartışmalı, yanlış ifadeler gibi etik olmayan konular, bir makale içeriğinde asla kabul edilemez.
- Yazarlar tarafından dergiye gönderilen çalışmalar özgün olmalı ve çalışmanın özgün olduğu garanti edilmelidir. Eğer gönderilen çalışmalarda başkalarının çalışmalarını ve/veya kelimeleri kullanılıyorsa uygun bir şekilde atf yapılmalıdır. Ayrıca yapılacak alıntı da bilimsel etik ve dergi yazım kurallarına uygun olmalıdır. Yazarlar gönderdikleri çalışmalarının esasını etkileyen önceki yayınlara atf yapmak zorundadır.
- Yazarlar gönderdikleri çalışmaları destekleyen kuruluşları, finansal kaynakları veya çıkar çatışmasını beyan etmekle yükümlüdür.
- Dergiye gönderilen çalışmanın tasarımına, uygulanmasına veya yorumuna katkı sağlayan her kişi, çalışmada belirtilmelidir. Önemli katkıda bulunan tüm katılımcılar ilk yazarı takiben listelenmelidir. Bunun dışındaki kişiler ise çalışmanın “Teşekkür (Acknowledgement)” kısmına ilave edilmelidir.
- Yazar, dergide yayınlanmış çalışması içerisinde önemli bir yanlışlık veya kusur tespit ederse, bu durumu acil olarak dergi editörüne veya yayıncıya bildirmek ve mevcut yanlışlığın veya kusurun düzeltilmesi için editörle işbirliği yapmak yükümlülüğündedir.

Research and Publication Ethics

The publication process in JOEEP is based on the principle of ethical and fair distribution and development of information. Accordingly, JOEEP undertakes to follow the implementation guide of the Committee of Publication Ethics (COPE).

Please inform to cyildirim81@gmail.com when an unethical situation is encountered.

Studies requiring an Ethics Committee's permit

The necessary permissions from the ethical committees or commissions for studies requiring an Ethics Committee's permit (studies requiring a questionnaire or scale, including interviews and observations; developed by others such as documents, pictures, questionnaires, etc., and requiring use permits) have been obtained before conducting research. It must be specified in the content or presented as an attachment. In the absence of these permissions, the publication is returned to the author during the preliminary examination phase.

The raw data related to the researches in the referee evaluations must be presented when requested by the referees. It is mandatory to provide the data when necessary after the publication of the article.

Editor (s)

- The editor and field editor(s) should acknowledge receipt of submitted manuscripts to the authors within 21 days. The editor and field editor(s) have responsibility in order to determine which of the submitted manuscripts could be published.
- The editor and field editors are responsible for the equal, fair and timely completion of the evaluation process through expert reviewer(s) in the relevant field. Unless any additional reviewers are required, the editor or field editors ensures that the article submitted to the journal is evaluated by at least two external and independent reviewers.
- First of all, the submitted manuscripts will be controlled by the editor and the field editor(s) in case of the plagiarism possibility. In this stage, the detected plagiarized manuscripts by the editor and the field editor(s) will be rejected by the editor and field editor(s). No way that the plagiarized manuscripts will be taken in the consideration process.
- The unpublished data and method in the submitted manuscripts should not be exploited/use by anyone in her/his study without the written permission of the author.
- Reviewer (s) should provide clear and detailed reasons for the candidate papers to report in the direction of rejection.
- The submitted manuscripts should be evaluated in accordance to the framework of solely intellectual norms in regardless of social, religious, cultural, economic background.
- The submitted manuscripts should not be disclosed no one other than the reviewer, the publisher, the editor assistants and the author(s) of such manuscripts by the editor and the field editor(s).
- When obtained interest struggle/conflict among the submitted manuscripts and other author(s) and/or institution, such submitted manuscripts should be recuse himself or herself from the review process.
- The final decision concerning the acceptance or rejection of the submitted manuscripts belongs to the editor. This situation will be decided with reference to the originality and significance of the submitted manuscripts.
- The editor should not oblige the authors to cite any articles or papers in the journal as the submitted manuscripts of the authors to be able to accept in the journal.
- The editor or field editor(s) are responsible for following business processes without compromising intellectual property rights and ethical standards.

Reviewer(s)

- The reviewers have responsibility to the editor to inform the editor and the field editors regarding the review process of the submitted manuscript in case the reviewers do not feel enough qualified in order to review the assigned manuscript of if they cannot complete the review process on time.
- The reviewers should complete her/his task in the respect to principle of secrecy. Reviewers should not share or discuss any data regarding the submitted study with no one except the editor and the field editor(s).
- The reviewer should not disclose and share any data/content and opinions of the submitted manuscripts and should not use personal interest. Furthermore, the reviewers should not use any data of the unpublished paper.
- The criticism of the reviewers should be based on objective and scientific perspective and also the reviewers should avoid from personal criticism against the author(s). The reviewers are supposed to support her or his opinions by providing clear and tangible proofs.
- If the reviewers detect any similarities between the assigned manuscript and another published articles in the journal or in another journal, they are supposed to notify the editor about this situation.

- The reviewers should not take any part in evaluation process of the submitted manuscripts with author(s) who have competition, cooperation or other kind of relations or links.
- The proposal of the reviewer(s) appointed to evaluate the paper should be scientifically reasonable for referencing his own work.

Author(s)

- Authors who submit a research article to the journal should pay attention to the original results and discussions that emphasize the importance of the study in the content of the article. If the uploaded article is a review article or other type of article, its contents must be concrete and objective.
- The author (s) may request raw data on their articles within the framework of evaluation processes, in which case the author(s) should be prepared to submit the expected data and information to the editors' board and the scientific committee.
- Authors should basically not publish a text describing the same research in more than one article and submit it to a journal.
- The author (s) should not submit the same article, partially or entirely, to more than one journal. This type of behavior is unethical and not accepted by the journal.
- Authors should provide data on their work within the framework of ethical principles. The publisher, editor, and referee may request the raw data that underpin the work, from the author (s).
- Studies submitted to the journal should contain sufficient source information and details. Fraudulent and deliberate misrepresentation is unacceptable as it will lead to unethical situations.
- Unethical issues such as plagiarism, controversial and misrepresentation are never acceptable in the content of an article.
- The submitted manuscripts should be original and the originality of the study should be ensured by the author(s). If others' papers and/or words are used in the context of the submitted manuscript, the reference should be provided in accordance to appropriate style. Also, excerpts should be in an appropriate style in accordance to the writing rules of the journal and scientific ethics. The authorities are supposed to refer to other publications which effect the essence of their submitted studies.
- The authors are supposed to notify a conflict of interest, financial sources and foundations if any of them are supported their studies.

All the person(s) who contributed to the submitted manuscript in the respect of design, interpretation or implementation should be written on the submitted manuscript. All participations contributed in essence, should be listed respectively. Also, apart these persons should be added to the part of "Acknowledgement".

If the author detects any flaw or error(s) in the context of the submitted manuscript, the author is responsible to urgently notify this situation to the editor or the publisher in behalf of collaboration in order to correct such error(s) or flaw(s)



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

International Trade, FDI, Inflation and Growth Nexus: Bangladesh Perspective (1971-2016)

Uluslararası Ticaret, DYY, Enflasyon ve Büyüme Bağlantı Noktası: Bangladeş Perspektifi (1971-2016)

Sabrina Akter Nishat ^a, Zobayer Ahmed ^{b,*} & Md Arafat Hossain ^c

^a International Islamic University Chittagong, Department of Economics & Banking, 4318, Bangladesh
ORCID: 0000-0002-5772-139X

^b Selçuk University, Department of Economics, 42130, Konya / Türkiye; International Islamic University Chittagong, Faculty, Department of Economics & Banking, 4318, Bangladesh
ORCID: 0000-0002-3168-6055

^c International Islamic University Chittagong, Department of Economics & Banking, 4318, Bangladesh
ORCID: 0000-0001-8272-1220

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 27 Temmuz 2022

Düzeltilme tarihi: 17 Ekim 2022

Kabul tarihi: 26 Kasım 2022

Anahtar Kelimeler:

Uluslararası Ticaret

Enflasyon

Ekonomik büyüme

Bangladeş

ARTICLE INFO

Article history:

Received: June 27, 2021

Received in revised form: Oct 17, 2022

Accepted: Nov 26, 2022

Keywords:

International trade

Inflation

Economic growth

Bangladesh

ÖZ

Bu çalışmanın amacı, Bangladeş'in ekonomik büyümesi üzerinde önemli etkisi olan ana faktörleri incelemektir. Dünya çapında birçok çalışma, farklı ülkelerin ekonomik büyümesini etkileyen faktörleri bulmaya çalışmaktadır. Ancak Bangladeş için literatürde çok az araştırma mevcuttur. Ekonomik büyümenin ana faktörlerini gözlemlemek için, 1971'den 2016'ya kadar 46 yıllık bir süre için tahmin edilen modelin güvenilirlik testleri için bu çalışmada bazı popüler güvenilirlik testleri ile çoklu doğrusal regresyon yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre ithalat, ihracat ve işçi dövizleri, Bangladeş'in ekonomik büyümesinde önemli bir role sahiptir. Bulgular ayrıca, büyüme, ihracat ve işçi dövizlerinin büyüme ile uzun vadeli pozitif bir ilişkiye sahip olduğunu, doğrudan yabancı yatırımın ise büyüme üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bir konu üzerine çeşitli araştırmalar yapılmış olsa da, bu çalışma, çeşitli sağlamlık testleri ile çoklu doğrusal regresyon yöntemini kullanan ilk çalışmadır. Bulgular politika formülasyonu için kullanılabilir.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to examine the main factors that have significant effect on the economic growth of Bangladesh. Many studies around the world attempted to find the factors influencing the economic growth of different countries but for Bangladesh there are few research. To observe the main factors of economic growth, multiple linear regression method has been used with some popular diagnostic tests in this study to access the robustness of the estimated model for a period of 46 years from 1971 to 2016. The results of this study reveals that imports, exports, and remittances have a significant role in Bangladesh's economic growth. The findings further suggest that growth, export, and remittances have a long-term positive association whereas foreign direct investment has a negative influence on growth. Although various research has taken on an issue, this is the first initiative to use the multiple linear regression method with various robustness tests. The findings thus can be used for policy formulation.

1. Introduction

Bangladesh is a developing country where almost one-third of Bangladeshi people live in extreme poverty. However,

economic growth, directly and indirectly, depends on import, export, foreign direct investment, remittance, inflation, and trade openness. Firstly, imports and export are

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: ecozobayer@gmail.com

Atıf/Cite as: Nishat, S.A., Ahmed, Z. & Hossain, A. (2022). International Trade, FDI, Inflation and Growth Nexus: Bangladesh Perspective (1971-2016). *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 334-351.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TÜBİTAK ULAKBİM JournalPark.

the potential sources for developing countries like Bangladesh and create the opportunity to achieve socio-economic goals like poverty reduction. A labor-intensive country like Bangladesh explores significant factors to generate employment opportunities, develop productive capacity, build up physical wealth and finally help to integrate the domestic economy with the global economy. Ramos (2001) investigated with the cointegration analysis using the data of import, export, and economic growth. The findings suggest that the expansion of imports has significantly aided China's economic growth export, which had the opposite effect.

Secondly, there is a theoretical link between foreign direct investment and economic development. According to the neoclassical and endogenous growth theories, FDI boosts economic growth in a capital-scarce economy by increasing the amount and efficiency of physical investment (Grossman & Helpman, 1991; Lucas, 1988; Romer, 1986; Sala-i-Martin & Barro, 1995). Third, a prolonged rise in commodity and service prices, i.e., inflation, results in a decline in the currency's buying power. The primary goal of macroeconomic strategies in both established and emerging economies is to maintain strong economic growth while maintaining low, one-digit inflation. The optimal degree of economic growth and inflations are somewhere in the center. Increasing or modest inflation might be seen as beneficial to the economy. On the other hand, zero inflation is destructive to other areas of the economy, lowering prices, earnings, and jobs (Faria & Carneiro, 2001).

Fourthly, there is a positive link between trade openness and economic growth. Regarding the risk-return relationship, trade openness is expected to influence international capital flows, demonstrating a country's competitive advantage in investing. Despite this positive site, some authors give some negative opinions; According to Rodrik (1992), economic openness can cause macroeconomic volatility by rising inflation, weakening currency rates, and provoking a balance of trade crisis, which is valid for Bangladesh.

Finally, international remittances help to alleviate poverty and enhance education and healthcare. Remittances are the primary source of growth in recipient nations' consumption and investment. Increased investment and consumption are indicators of economic progress. Mundaca (2009) finds remittances have a substantial and significant impact on economic growth. Yang (2008) in the Philippines and Osili (2004) in Nigeria find a positive effect of remittances on economic growth. Investment in human and physical capital can be facilitated by the sending and receiving countries' remittances. Because underdeveloped nations are more likely to utilize their remittances for consumption rather than investment, these can be detrimental. It's because they don't have enough savings to stimulate economic development. Thus Remittances and economic growth are strongly linked.

The main objective of this research paper is to find out the determinants of the economic growth of Bangladesh, or we can say to investigate, what are the factors influencing the

economic development of Bangladesh. To do so, we have gone through many variables, out of which most important ones have been included here.

2. Literature Review

2.1. Remittance and Economic Growth

Many academics have presented solid evidence that remittances lead to economic growth through their favorable influence on investment, savings, consumption, or trade. Several studies provide data to show the incredible impact of remittances on boosting investment.

In relation to this issue, Ratha (2003) suggests that local household spending increased by remittances, which may have significant multiplier effects as they're more mainly dependent on domestically produced items. According to Fayissa and Nsiah (2010), remittances boost economic growth in weak financial systems by giving an alternative means to fund investment and assist overcome liquidity limitations. On behalf of this issue, there is a beneficial association between remittances and economic growth. According to Iqbal and Sattar (2010), real GDP growth is positively associated with worker remittances from 1972-73 to 2002-03, and worker remittances have emerged as the third most significant source of funds for Pakistan's economic growth. Based on an empirical study of 99 countries, Aggarwal and Peria (2006) demonstrate that remittances benefit bank deposits and lending to GDP. Barajas, Chami, Fullenkamp, Gapen, and Montiel (2009) investigate the influence of worker remittances on economic growth in Asia-Pacific developing nations. Based on this issue, there is substantial evidence that it considerably helps to alleviate poverty while having a minor influence on growth.

Javid, Arif, and Qayyum (2012), on the other hand, discovered several pathways via which remittances might affect economic activity. Although the analysis does not conclusively establish the short-term relatively stable effect on consumption, the long-term effect on the economy of such flows appears equivocal. Catrinescu, Leon-Ledesma, Piracha, and Quillin (2009) investigated the effect of remittances on long-term growth in the economy. Moreover, the data support the notion that the growing influence of remittances increases in the presence of good macroeconomic policies and institutions. Sometimes remittance positively affects local economies regarding this (R. Chami, Fullenkamp, & Jahjah, 2005) report that a "significant proportion, and often the majority" of remittances is spent on "status-oriented" consumption goods. Adams and Cueuruecha (2010) discover, using a two-stage Heckman model with instrumental variables, that families receiving remittances purchase the most at the margin on investment goods. They classify their remittance revenues as transitional (rather than perpetual) cash flow, and the marginal propensity to invest out of transitional income is greater than that of other income sources.

2.2. Imports-Export and Economic Growth

The influence of imports on economic progress is insightfully dependent on the characteristics of exports and imports; for example, if imported goods are eatable, they are less helpful to increasing economic activity in the host nation. Moreover, only when imported goods include capital equipment and innovative materials, they might be beneficial to augment the economic growth in the home country.

X. Zhang and Zou (1995) examined the relationship between innovative materials imports and economic growth in emerging nations and discovered that external technology imports increase income rates of growth. Furthermore, the economy's growth pattern varies between emerging and established nations, with developing countries relying heavily on the market for foreign plant equipment and leasing foreign technologies. In contrast, Siddiqui and Iqbal (2005) discovered that exports, imports, and economic growth are insignificantly associated. Kotan and Saygili (1999) used two distinct model settings to predict Turkey's import demand function. It has been shown that, in the long run, the income level significantly impacts imports. Gulati (1978) investigated the impact of capital imports on savings and development in developing nations. According to his research, the effect of material imports on economic growth would vary depending on how much a scarcity of capital restricts the expansion.

Dutta * and Ahmed (2004) looked into the trends in Indian total imports from 1971 to 1995. His econometric calculations of the import-demand equation for India indicate that real GDP accounts for a sizable portion of import demand. In his analysis, Humpage (2000) asserted a positive association between imports and the economic boom. According to Hooper, Johnson, and Marquez (1998), an increment of 1% in the real GDP of the United States would result in a 2% increment in imports. Before the Asian Financial Crisis of 1997–1998, Wong (2008) studied the contribution of household consumption and exports to economic growth in the ASEAN-5 countries of Malaysia, Indonesia, Philippines, Thailand, and Singapore. The Granger causality test's findings provide some support for a bidirectional Granger causal relationship among economic growth and exports. Domestic demand and Exports must both increase for there to be effective sustained economy. Economic expansion will also boost exports and local demand. The export-led growth (ELG) approach is not strongly supported by data as the primary driver of the Asian financial crisis. Hussain (2014) uses yearly data compiled from 1976 to 2011 to investigate the connection between Pakistan's exports and GDP. The Augmented Dickey-Fuller stationarity test and cointegration and Granger causality tests determined that the variable was incorporated of the order one (H.L. Ahuja) at the first difference. The results show a one-way causal relationship between Pakistan's GDP and exports but not the other way around. Exports, imports, and GDP all exhibit a stable long-run relationship, according

to (Baharumshah & Rashid, 1999). The empirical results of their analysis showed that imports of foreign technology are a significant factor of long-term growth in the quickly expanding Malaysian economy.

The Granger-causality among imports, exports, and economic development for Portugal from 1865 to 1998 was examined by Ramos (2001). A one-way causal relationship between the factors taken into consideration was not supported by the study's empirical findings. There is a positive feedback relationship between the increase in exports and the rise in imports. To analyze the relationship involving economic growth and exports in Bangladesh, Al Mamun and Nath * (2005) looked at time-series data. The article discovers a cointegration between factory production and exports utilizing quarterly data for the years 1976 to 2003. An error correction model's (ECM) findings point to long-term unidirectional causation between exports and growth in Bangladesh. Love and Chandra (2005) analyze the export-led growth hypothesis for Bangladesh using yearly data on export, GDP, and import in a broad range of contexts and come to the conclusion that there is both short- and long-term unidirectional causation from income to exports.

2.3. Foreign Direct Investment and Economic Growth

Neo-classical growth theories make the assumption that FDI can direct funds needed to an economic system with a capital shortage's sectors of the economy, which in turn leads to boosting the rate of economic growth by raising capital's marginal productivity. There is a vast literature that highlights the potential benefits of FDI for economic progress. FDI also may contribute to growth by implementing innovation, which includes new manufacturing methods and systems, leadership abilities, concepts, and new strains of capital equipment, in addition to directly increasing capital creation in the receiving country. The significance of changes in technology for growth in the economy has been highlighted in the new growth literature when it comes to how FDI affects economic expansion.

Openness in international businesses, according to Acemoglu and Zilibotti (1997), helps channel capital inflows from nations with abundant capital to those with limited capital. A mechanism to capture the established nations by the emerging economies, such as mobility of money flows, aids in quickening the convergence process. According to K. Zhang (2001), FDI tends to foster growth in the economy in Asian economies more so than in Latin American ones. He goes on to say whenever a receiving country embraces trade agreements that are more liberal, enhance its educational system, and uphold economic stability, FDI is likely to impact economic growth. Additionally, McLean and Shrestha (2002) note that FDI has a greater impact on growth in developing nations than in developed countries. They show that a 1% rise in FDI may, on average, boost Gdp growth rate growth rates by 0.5 percent in emerging nations (Adhikary & Mengistu, 2008).

According to a recent report by Nath (2009), economic growth necessitates investing enough capital, where FDI serves two purposes: (H.L. Ahuja) it aids in the accumulation of capital, and (Sharif & Abdullah) it raises the productivity levels of investment.

Despite the linkage, actual data also shows a negative relationship between economic growth and FDI. Due to their vast amounts of cash, superior technology, increased market access, sophisticated marketing systems, and improved management and interpersonal skills, giant foreign companies may have a long-term detrimental impact on the growth and development of domestic enterprises in a host nation (M. R. Agosin & Machado, 2005; Kumar & Pradhan, 2005; Markusen & Venables, 1999). According to Choi (2006), FDI tends to produce monopolistic industrial structures, which might result in the "underutilization of productive forces."

2.4. Inflation and Economic Growth

There are several views on how trade liberalization and inflation affect economic growth, both negatively and positively. Li, Chen, and San (2010) showed one of them is the association between GDP growth and foreign trade in East China. The causality-based empirical study of the contemporary economy. In the setting of Brazil, which has long-term high inflation, Faria and Carneiro (2001) looked at the connection between economic growth and inflation. They discovered that while there is a short-term negative correlation between economic growth and inflation and that correlation does not persist over time by using a bivariate time series model (i.e., vector autoregression) with yearly data for the years 1980 to 1995. Their empirical findings are also consistent with the long-term super-neutrality of money.

The argument that long-term inflation affects growth in the economy is refuted by this empirical data. Chimobi (2010) used a wide sample of more than 100 nations from 1960 to 1990 to investigate the association between inflation and economic development. If a few national parameters (such as the education levels, fertility rate, etc.) are maintained constant, his empirical results suggest that there is a negative and statistically significant association between economic growth and inflation.

More precisely, a 10 percent annual increase in the average inflation slows the development of real per capita GDP by 0.2 to 0.3 percent. (Sweidan, 2004) looked at the economy of Jordanian from 1970 to 2003 to determine whether or not the association between economic growth and inflation had a structural threshold impact. He discovers that the structural threshold effect happens at an inflation rate of approximately 2% and that this association tends to be significant and positive below this level. Further than this point, inflation has a detrimental impact on economic expansion. According to (Levine & Renelt, 1992), a high level of trade liberalization may lead to higher, lower real exchange rates and inflation which might have a detrimental

effect on domestic investment. In other words, a trade regime that is more liberalized might result in a bigger depreciation of the exchange rate, which could decrease the total supply of inputs by raising the cost of the imported inputs that are employed in production. The quantity of domestic production afterward has a tendency to decline.

3. Trend Analysis

3.1. Gross Domestic Product (GDP)

GDP measures a nation's annual output of all finished products and services in terms of money or market value (Van den Bergh, 2009). The main metric for assessing a nation's economic health is its GDP. Without GDP, it is challenging to gauge an economy's size and living standards. The bigger the GDP, the better the level of life. As a result, all country's leaders work hard to boost their GDP. There are many methods to boost GDP, but exports are second to government spending in terms of simplicity. If you think back to how the Gross Domestic Product is calculated,

$$GDP = C + I + G + (Ex - Im) \quad \text{Equation (a)}$$

Where,

C=Consumption of all citizen	I= Investment	Im= Total Import
G=Government Expenditure	Ex =Total Export and	

Given that imports are taken into account when calculating GDP in Equation (a), a high import level can lower GDP. All nations strive to improve their GDP, and the simplest method to do so is to increase exports or decrease imports. However, this is not achievable for all nations at once since when one nation exports, another must import. If one country's trade balance is positive, another should have a negative trade balance. Although the aforementioned logic indicates a negative association between imports and GDP, several empirical investigations have shown a favorable association.

Imports may not directly contribute to GDP, but they could have a positive impact on it. As Lee (1995) points out, imports can help develop and grow industrial sectors. Since technological innovation influences the development of new industries. On the other hand, some import products, particularly those related to technology and equipment, raise economic output. As a result, this may contribute to better growth in the economy. Bangladesh's economy is growing at an average rate of 7.1 percent, currently the second developing economy in 2016. Bangladesh has seen an annual GDP growth rate of 6.5 percent since 2004, which has been primarily fueled by its exports of ready-to-wear clothing, remittances, and the local agriculture industry.

According to IMF data, the per-capita income in 2016 was predicted to be US\$3,840 (PPP) and US\$1466 (Nominal).

Table 1: Economy of Bangladesh

Economy of Bangladesh	
Export	\$34.02 billion (FY2016-17)
Export goods	garments, knitwear, agricultural products, frozen food (fish and seafood), jute and jute goods, leather
Main export partners	US 13.9%, Germany 12.9%, UK 8.9%, France 5%, Spain 4.7% (2015)
Imports	\$43.49 billion (FY 2016–17)

3.2. Factors influencing GDP

The growth of the socio-economic route of a home country is ultimately determined by a variety of social, economic, political, cultural, ethical, and moral elements. As a result, economic growth is a multi-faceted process encompassing a wide range of non-economic and economic elements. It is a vast phenomenon involving multiple elements that cover and extend beyond the economic sector. More precisely, the contributions of the 5 Ms, namely method, material, men, money, and machine, may be attributed to economic progress. Natural resources, Human resources, technical inputs, financial resources, and production facilities are the "5 Ms" as resources. However, the major factors influencing the economic growth of Bangladesh are, i) Export of goods and services; ii) Import of goods and services; iii) Remittance inflow; iv) Foreign direct investment; v) Inflation; vi) Trade openness; vii) Consumption.

3.3. Exports from Bangladesh

Bangladesh is an agriculturally based nation that mostly exports manufactured products. There are two categories of Bangladesh's primary export goods: i) Classic export items: agricultural products, tea, raw jute, leather, newsprint, paper, naphtha, bitumen, and furnace oil. ii) Non-traditional export items: ceramic goods, leather shoes, fruits and vegetables, frozen meals, handicrafts, chemical products, fertilizer, ready-made clothing, etc. Exports represent about 5.6% of the total Bangladeshi economic output. From above Figure 2, we can see that export has a fluctuating trend all over the concerned years, but it shows an increasing trend starting from the year 1985. In 2013 it reached the highest level, 20%, which is really appreciable.

3.4. Import of Bangladesh

In the global economy today, no nation is financially independent. Because each nation exports surplus goods to all other nations and purchases those from abroad that it needs. Bangladesh is an impoverished industrial nation that depends on agriculture. Bangladesh is therefore forced to purchase food and other necessities.

Bangladesh's \$38.3 billion in imports in 2015 placed it as the

54th-largest importer in the globe. From \$24.98 in 2010 to \$38.3 billion in 2015, Bangladesh's imports have grown at an annualized pace of 8.7% during the past five years. Refined petroleum comes in second with 3.2 percent of Bangladesh's total imports, while strong pure woven makes up 3.47 percent of the most recent imports. Bangladesh's imports fell from 315.58 BDT billion in May 2017 to 262.60 BDT billion in June. From 1976 to 2017, imports in Bangladesh increased by an average of 67.82 BDT billion, hitting a record high of 327.50 BDT billion in January 2017 and a slight decline of 0.57 BDT billion in *November 1976*.

From above Figure 3, we can see that import has always been fluctuating from the beginning to the end of the year 2016, the highest import was in 2012 when almost 27% were imported, but after that, we can see a decreasing trend in import which is appreciable as we are decreasing our dependency on abroad.

3.5. Trend of Inflation

Inflation has never been welcoming to any country. The government has always been tactful in controlling inflation or keeping it in a fixed range. We can see from Figure 4 that inflation has been stable since 1978. After that, we can see a decreasing trend which is acceptable for our economy as inflation leads to a fall in the currency's purchasing power as well as disrupts the smooth functioning of a market economy.

3.6. Trend of Foreign Direct Investment

Foreign direct investment is a blessing for the capital scares economy as we can see from Figure 5 that there is a stable trend up to 1996. After that, a dramatic fluctuation of increasing trend is shown which is starting from 1997 to 2015.

3.7. Total Remittance

From Figure 6, we can see that remittance has a fluctuating trend all over the concerned years since from 1976 to the end of the year 2016, the highest remittance was in 2012, when almost 11% were coming from foreign countries, but after that, we can see a decreasing trend of remittance which is not acceptable for an economy as foreign remittances are the source of poverty reduction.

3.8. Trend of Trade Openness

Trade openness is a good sign for an economy. From Figure 7, we can see that trade openness has a fluctuating trend all over the concerned years. Since the beginning of the end of the year 2016, the highest trade openness was in 2013, which was 46%, a great advantage for Bangladesh in undertaking investment.

4. Methodology

4.1. Data Information

The study article makes use of secondary data only. The World Development Database 2017 included the annual statistics utilized for the years 1971 to 2016.

4.2. Model Specification

This research paper's goal is to investigate how external factors influence economic growth. The analysis takes into account trade liberalization, inflation, foreign direct investment, remittances, imports, and exports based on data availability. The data used for the scientific investigation includes the years 1971 through 2016.

The following model is specified for the empirical analysis:

$$\text{Log GDP} = \beta_1 + \beta_2 \log \text{IMP} + \beta_3 \log \text{EXP} + \beta_4 \log \text{FDI} + \beta_5 \log \text{RMT} + \beta_6 \log \text{INF} + \beta_7 \log \text{TO} + \ell \quad (\text{Model 1})$$

$$\text{Log GDP} = \beta_1 + \beta_2 \log \text{IMP} + \beta_3 \log \text{EXP} + \beta_4 \log \text{FDI} + \beta_5 \log \text{RMT} + \ell \quad (\text{Model 2})$$

Where,

log GDP = log of real GDP; proxy of economic growth log IMP = log of real import

log EXP = log of real export log RMT = log of real remittance

log FDI = log of real foreign direct investment log INF = log of real inflation

log TO = log of real trade openness log = Natural Logarithm

The reason behind estimating Model 2 is that for Model 1, there are few variables that showed an insignificant relationship with the dependent variable GDP. So, Model 2 includes only significant variables to ensure the overall significance of the model.

5. Empirical Result & Findings

In this chapter, we work to find out a meaningful statistic by analyzing the time series data set for 1971-2016 and discover other characteristics of the data.

5.1. Stationary test (Graphical Analysis)

When the variance and mean of a random time series remain constant throughout time, it is considered to be stationary, and the covariance value between two time periods solely depends on the interval in between periods, or the lag, rather than the actual moment the variable is calculated (Gujrati, Gujrati, & Gujrati, 1995). On the other hand, if its variance, mean, and covariance fluctuate with time, it will not be

stable. Nonstationary data are typically unexpected and impossible to be modeled or predict. As previously mentioned, Gujrati always advises plotting the time-series data under consideration before pursuing formal testing. Such a narrative offers a first hint as to the kind of time series that is most likely. For instance, Figure 8 displays the IMP (import), GDP (economic growth), and EXP (export). Where IMP, GDP, and EXP have all increased throughout the research period, i.e., have shown an upward trend, this may indicate that the mean of these variables has been shifting. The variable series may not be stationary according to this.

Figure 6 in the Appendix section depicts that RMT (remittance) is gradually increasing from 1976 to 2016. As we show in this figure, there is no line of remittance from 1971 to 1975 due to Bangladesh's World Development Indicators (WDI) data spans from 1976 to 2016. Before that, Bangladesh only received a donation from a foreign countries. On the other hand, FDI (foreign direct investment) trend shows fluctuation till 2007, then again increases. Both RMT and FDI series are nonstationary. The trend of INF (inflation) shows a fluctuating trend, whereas TO (trade openness) shows a flatter increasing trend means that nonstationary.

5.2. Unit root test

Many time series makes the premise that the observations are stationary by nature. A unit root test was performed to confirm the stationarity of the series data used in this investigation. This test is important to avoid a spurious regression. The unit root test called Augmented Dickey-Fuller (Bradford), which has been considered for each series to create validation as to whether variables are integrated, is first used to check for a probable nonstationary issue. The results of the ADF test are reported in Table 2.

Here, the alternative and null hypotheses are:

H_0 : The residual series has a unit root

H_a : The residual series has no unit root

The decision rule, in this case, is that the null hypothesis will not be accepted if the "p-value from the ADF test is 0.05". Table 2 reports the ADF results for the variables in their levels and initial differences. However, they are stable in the first difference, which is statistically significant at the 5% level of significance, according to the reported ADF test, with the exception of log RMT and logs INF, which were significant at the 1% level as well.

Table 2: ADF test results for a unit root on the level and first difference of the original series

Variables	ADF test statistics	Probability	5% critical value	10% critical value	Decision
log GDP	-0.050743	0.9484	-2.928142	-2.602225	Nonstationary
Δ log GDP	-7.092767	0.0000	-2.929734	-2.603064	Stationary
log IMP	-0.092773	0.9439	-2.928142	-2.602225	Nonstationary
Δ log IMP	-7.797518	0.0000	-2.929734	-2.603064	Stationary
log EXP	0.559195	0.9869	-2.929734	-2.603064	Nonstationary
Δ log EXP	-12.33280	0.0000	-2.929734	-2.603064	Stationary
log FDI	-1.735870	0.4067	-2.929734	-2.603064	Nonstationary
Δ log FDI	-8.243201	0.0000	-2.931404	-2.603944	Stationary
log RMT	-4.234222	0.0018	-2.936942	-2.606857	Stationary
Δ log RMT	-8.193675	0.0000	-2.938987	-2.607932	Stationary
log INF	-3.997339	0.0032	-2.928142	-2.602225	Stationary
Δ log INF	-8.862937	0.0000	-2.929734	-2.603064	Stationary
log TO	-1.396779	0.5755	-2.928142	-2.602225	Nonstationary
Δ log TO	-8.326769	0.0000	-2.929734	-2.603064	Stationary

Note: Δ means the first difference

In Table 2, the results indicate that in the ADF test at levels, all the variables are nonstationary except RMT and INF. When we include a constant, all the variables (GDP, EXP, IMP, FDI, RMT, INF, too) become stationary at their first difference in ADF test statistics, including the test statistics' critical values (also shown in absolute terms) at the 5 percent and 10 percent level of significance.

In an econometric analysis, model specification is an important fact. Keeping in mind that we specify a regression model to check the goodness of fit and association of explanatory variables. The aim was to ignore variables that don't show significant relations with the dependent variable economic growth. Finally, specify a model that is best fitted and its resources are significant enough. Table 3 shows regression results for Model 1 **Hata! Başvuru kaynağı b ulunamadı..**

5.3. Regression Analysis of Model I and Model II

Table 3: Regression results for model 1

Model 1				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-statistic	Prob.
Constant	2.222204	0.032172	69.07304	0.0000
log IMP	0.704556	0.009342	75.41510	0.0000
log EXP	0.298766	0.007505	39.80764	0.0000
log FDI	0.001789	0.001110	1.611222	0.1164
log RMT	-0.001690	0.002975	-0.567860	0.5739
log INF	-0.003498	0.001792	-1.952264	0.0592
log TO	-0.983883	0.012885	-76.35586	0.0000
R- squared	0.999935	Adjusted R- squared		0.999924
F- statistic	87391.13	Durbin- Watson		1.795317
Prob (F-statistic)	0.000000	Dependent variable		Log GDP

From the above result, it's clear that GDP is highly influenced by import and then export. The Foreign direct investment shows an insignificant result. Remittance has a negative impact on GDP with an insignificant result. On the other hand, both inflation and trade openness show a negative impact on GDP with a significant sign. Though all other variables show expected to sign with GDP, if we consider significant behavior, then we ignore all other variables except import and export.

We can also consider a new model to get a significant relationship between dependent and independent variables. However, the Durbin-Watson value confirms that the model is 99% fit.

Model 2 has been formulated to get a robust result. Table 4 below shows the regression result of Model 2.

Table 4: Regression results for model 2

Model 2					
Variable	Coefficient	Std. Error	t-statistic	Prob.	Status
Constant	3.633254	0.332086	10.94071	0.0000	
log IMP	0.401947	0.091547	4.390602	0.0001	***
log EXP	0.237343	0.079567	2.982916	0.0051	***
log FDI	-0.026909	0.013419	-2.005351	0.0525	**
log RMT	0.104731	0.033813	3.097404	0.0038	***
R-squared	0.988671	Adjusted R-Squared		0.987412	
F-statistic	785.4207	Durbin-Watson		0.896455	
Prob.(F-statistic)	0.000000	Dependent variable		Log GDP	

Note: (*) Shows level of significance.

Except for foreign direct investment, every variable in Model 2 exhibits significant results at the 1% level, but it's acceptable at a 5% level of significance with a negative coefficient. Findings indicate that the intercept of the model is positive. Table 4 shows that the four variables in Model 2 could independently explain about 98 percent of the economic growth inflow. If the coefficients of the two models are observed, the effect of remittance and foreign direct investment are now significant in Model 2 when inflation and trade openness are excluded.

Using the findings estimated GDP inflow function can be shown below:

$$\begin{aligned} \text{Log GDP} = & 3.633254 + 0.401947 \log(\text{IMP}) \\ & + 0.237343 \log(\text{EXP}) - 0.026909 \log(\text{FDI}) \\ & + 0.104731 \log(\text{RMT}) + \ell \end{aligned}$$

Estimated coefficients for IMP, EXP, FDI, and RMT have displayed in Table 4's second column. Following is a step-by-step discussion of the significance of each of these coefficients' sign and size.

At a significant level of less than 1%, the predicted IMP coefficient is positive (0.401947) and highly significant. In the case when $(1 > 0)$, it is anticipated that there would be a positive correlation between imports and GDP. The probability and t-statistic values are 10.94071 and 0.0001, respectively. The positive coefficient implies that a rise in IMP will accelerate Bangladesh's economic expansion.

Here the coefficient of the export shows a positive (0.237343) relationship between export and GDP with the sign at a 1% level of significance. The value of the t-statistic and the probability are 2.982916 and 0.0051, respectively. The positive coefficient suggests that an increase in export increase the GDP growth.

Foreign direct investment influences the matter of GDP. If we compare it with Model 1, the probability of FDI shows insignificant with the positive 0.1164 at (above 10%) level of significance. But in Model 2, when inflation and trade openness are omitted, FDI represents a negative coefficient (-0.026909) means that as FDI increases, the GDP decreases. The value of the t-statistic and probability are -2.005351 and 0.0525, respectively. Our estimation results demonstrate that when states concentrate on low-quality

goods, FDI could be detrimental to economic growth; however, once nations concentrate on high-quality products and their export portfolio meets a minimum quality standard, FDI undoubtedly boosts growth. Dependence on outside investment frequently has a negative impact on how income is distributed and how quickly the economy grows. The core tenet of the dependency hypothesis is that an economy under foreign control expands incoherently rather than spontaneously (Amin, 1974). According to dependency theories, giant international players may have a long-term negative impact on the development and development of domestic firms in a host nation because they have access to global markets, advanced marketing networks, more innovative tech, and better organizational and interpersonal skills (Markusen & Venables, 1999).

Remittance inflows have a positive elasticity of 0.104731, which is good. The t-statistic value is 3.097404, and the probability is 0.0038. The impact of remittance is significant with less than a 1% significance level, indicating that it may help households with their credit constraints and thereby promote entrepreneurship and domestic investment. Remittances additionally support the improvement of human resources, including that health and education, which are important factors in fostering sustainable economic development (M. R. Chami, Jahjah, & Fullenkamp, 2003).

5.4. Cointegration test

We employ the Johanson Co-integration test to determine the cointegration between the variables. This test demonstrates that the residual is stable at the level form when the estimated value is bigger than the critical value Table 5.

H_0 : Variables are not co-integrated.

Table 5: Test for cointegration of all the variables series

Model Residuals	Data-based value of the test statistic	Critical value at 5% level	Result
Constant and trend	70.61232	69.81889	Reject H_0
Conclusion	The critical value < calculated value, i.e., null hypothesis, will not be accepted. Variables are co-integrated, which indicates		

that a long-run relationship exists among variables.

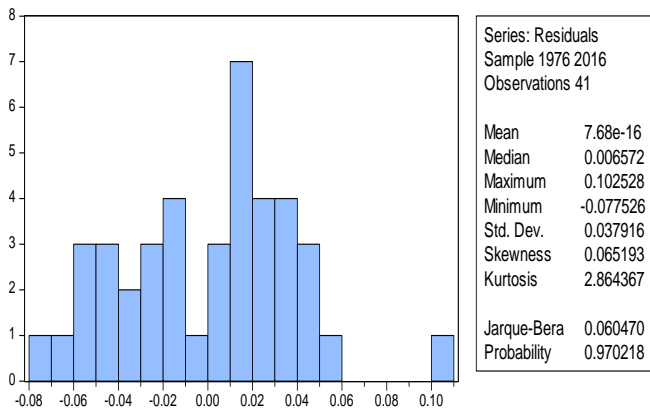
5.5. Normality test

To assess whether a data collection is adequately approximated by a normally distributed or not, or to calculate how an underlying random variable is to be normally distributed, normality tests are employed in statistics. The bell-shaped, normal-like distribution should be reflected in the empirical distribution. The computed t-ratios are subpar, and conclusions may not be accurate if the residual distribution is not normal. Testing for normalcy is crucial for this reason.

Ho: Residual series are normally distributed.

Here, the Jarque-Bera test has been employed as a visual examination. Figure 1 shows the result of the normality test: The decision rule here is, Perfectly Symmetric residuals will have a skewness of zero, and for a normal distribution, the kurtosis value is 3

Figure 1: Test for Normality



The following statistic must be used to determine the skewness and kurtosis measurements of the OLS residuals for the test,

$$JB = n \left[\frac{S^2}{6} + \frac{(K - 3)^2}{24} \right]$$

Where S and K are the skewness and kurtosis respectively.

According to the E-Views estimate, the skewness and kurtosis are 0.065193 and 2.864367, respectively. The value of Jarque-Bera is 0.060470. Because JB statistics use the chi-square distributions and the critical value is 5.991 at the 5% significant level with two degrees of freedom, the results may suggest that the null hypothesis cannot be ruled out. Remainders are therefore regularly distributed.

5.6. Ramsey RESET test

A generic specification test for the linear regression model is the Ramsey Regression Equation Specification Error Test (RESET) (Ramsey, 1969). The test is based on the premise

that the model is incorrectly described if non-linear mixtures of the explanatory variables may describe the response variable at all.

Model 2 is being considered for testing whether there is any specification error. A general test of specification error Ramsey RESET test has been assisted in testing the specification error of the model by using E-views 8.1.

H₀ : There is no specification error

Results are as follows in Table 6

Table 6: Test of specification error

Model	Data-based value of the test statistic	Critical value of 5% level	Result
Constant and trend	0.004302	4.125	Accept H ₀
Conclusion	Therefore, F-critical > F-calculated evidence shows that we accept the null hypothesis. So we can conclude that there is no specification error.		

5.7. Heteroscedasticity test

If there are subpopulations with distinct variances from the others, that group of random variables is said to be heteroscedastic in statistics. Here, the White Heteroscedasticity Test has been used to check for Heteroscedasticity.

H₀: There is no heteroscedasticity

The aim is not to reject the null hypothesis. The decision rule is if critical value $\chi^2 >$ calculative χ^2 value, then null hypothesis will be accepted, otherwise rejected.

Table 7: Test for Heteroscedasticity

	Obtained χ^2	Critical value	Result
Model	18.11392	22.3621(5%)	Accept H ₀
Conclusion	Obtained $\chi^2 <$ critical value of χ^2 at a 5% level of significance. So, the model is free from Heteroscedasticity at a 5% level of significance. Finally, we can conclude that there is no Heteroscedasticity.		

5.8. Autocorrelation test

The term "autocorrelation" describes the relationship between a time series and its own past and present values. Lagged correlation or serial correlation are other names for autocorrelation that describe the relationship between

individuals in a group of numbers that are sorted chronologically. For autocorrelation in this instance, I utilized the Breusch-Godfrey Serial Correlation Lagrange Multiplier test.

H_0 : There is no serial correlation in the residual.

The decision rule is, If P-value < 0.05, the null hypothesis will be rejected or if F-critical < F-calculated null will be rejected. The results of the autocorrelation test have been presented in Table 8 below.

Table 8: Brush-Godfrey Serial Correlation Lagrange Multiplier

Model	Calculated value	Critical value at 5% level	Prob. F-statistic	Result
Constant and Trend	7.586844 (F test)	3.275 (F-stat. 2,34)	0.0016	Reject H_0
Conclusion	Here, the P-value < 0.05 at the 5% level of significance and both F-critical < F-calculated value. So, the null hypothesis will not be rejected i.e., there exist serial correlation in the residual, which is not expected.			

To correct this serial correlation, the HAC-standard error approach can be applied to obtain the correct standard error. But there is a possibility that this correction may affect other results. So we decide to ignore this.

5.9. Chow breakpoint test (Structural Stability test)

The data has indeed been split into two groups a priori for the Chow test, and two regressions across the sub-periods are contrasted with the entire sample regression using the F-ratio. Two groups: one is 1971 to 1999 another is from 2000 to 2016. Where the null hypothesis is "No structural change" and the alternative hypothesis is "Structural change."

The aim is not to reject the null hypothesis. The decision rule here is that null will be accepted if F-critical > F-calculated, and if P-value > 0.05, null will be accepted. The result is presented in Table 9 below:

Table 9: Chow Breakpoint test (Structural Stability test)

Model	F-Calculated value	Critical value at 5% level	Prob. F(5,31)	Result
Constant and trend	1.455322	2.53	0.2327	Accept H_0
Conclusion	Here, F-critical > F-calculated. Evidence does			

not support rejecting the null hypothesis; thus, we can say that the null hypothesis of "No structural change" is accepted. That is, our model is found structurally stable over time.

6. Recommendation

A developing country like Bangladesh is an import-oriented country. It mainly imports primary goods, manufactured commodities & capital goods. For importing this raw material for production purposes, from the beginning, its imported expenditure is higher than the export expenditure, indicating a negative balance of payment. If we notice the import trend in Bangladesh, as discussed in chapter 3.4, we can conclude that due to the different time lag, the import cost decreases daily. Thus, it is enabling to enhance production by the proper utilization of imported raw materials. A positive balance of payment can be a notice in that case. Therefore there exists a long-term relationship among these variables reflecting the "Marshall-Lerner Theory."

In the short run, import expenditure is greater than export expenditure. A negative balance of payment at middle BOP becomes stable, and after that, in the long run, import expenditure decreases as export expenditure increases; a positive balance of payment follows the Marshall-Lerner Theory by denoting a "J-curve" shape.

In Bangladesh, import expenditure exceeds export revenues. As a result, the trade balance is unfavorable. A good trade balance in Bangladesh necessitates well-planned tactics. As a result, the following strategies must be implemented to achieve the export and import policy's objectives.:

- Standardizing export systems and promoting efficiency in the business sector. The government should promote greater private sector participation while continuing to act as a facilitator.
- Increasing their competitiveness by increasing technical expertise and productivity, promoting cost reduction, and achieving a globally recognized standard of quality for exportable commodities.
- Ensuring that the manufacture of export products uses the greatest amount of local raw resources and supports the development of industries with backward links.
- To cut import costs, import substitute sectors such as locally-based input materials industries should be formed. In addition, the volume of premium importable commodities such as expensive perfume, trendy items, luxury vehicles, etc., should be decreased. Controlled import policies should be used rather than liberal import policies.

The clothing industry, which has lost stability over the past several years owing to political unrest, inadequate maintenance, the low worker pays, and other factors, is another factor that affects exports. The owners took

advantage of the employees' inexperience and poverty by forcing them to labor in unhygienic conditions in congested factories with inadequate ventilation and risky working conditions. It results in a catastrophe that kills the workers. In order to make big profits in the eyes of the shareholders, they also breach the safety rules. The apparel industry chief executive stated that raw clothing ingredients, such as cotton and thread color, must be imported. This reliance on raw resources hampers the growth of the apparel business.

Furthermore, overseas sources frequently supply poor materials, leading to low-quality goods. The CEO explained that contemporary political turmoil had had a negative impact on the ready-to-wear industry, driving up production costs. The government of Bangladesh sets minimum salaries for different types of employees, and 99 percent of the workforce reports that these pay scales also relate relatively low to quality of living, which is one of the main difficulties facing our garment sector. According to a 1998 poll, 73 percent of female assistants received less than subsistence wages, compared to only 15 percent of their male colleagues. Labor upheaval as a result. The recommendation for policy against the apparel industry is,

- The government also has a part to play in resolving the issue by creating a proper policy to safeguard the apparel industry, resolving the license issue, enabling faster loading facilities in the port, creating a suitable working environment, and keeping the sector free of political matters and biases. Whenever the industry needs help, attention has to be given.
- Bangladesh is now experiencing a power problem that the sun's electricity may resolve. A suitable area for using renewable power is Bangladesh, which is between 20.30 and 26.38 degrees north latitude and 88.04 and 92.44 degrees east.
- The government's main priorities should be the nation's production and acquisition of premium raw resources. Government should leverage public-private partnerships for this goal. This will give the country plenty of opportunities to increase national income significantly.
- Economic progress is dependent on the presence of reliable infrastructure. The execution of the legislation should be a priority for policymakers as much as the creation of the law. The government must concentrate on creating a distinct path for import and export activity. It might be a highway, a subway line, a larger cargo ship, etc. By issues with safety, building infrastructure, unskilled labor, transit issues, lead times, and others will be avoided.
- It is well known that Bangladesh's labor productivity levels are lower than that of South Korea, Sri Lanka, and Hong Kong. If Bangladesh wishes to compete locally, if not worldwide, it must seek measures to increase its workforce's efficiency. If our nation achieves the highest

work efficiency due to the availability of inexpensive labor, we believe that the future of this industry is quite bright. BKMEA has already launched a fashion design teaching program. Numerous private universities and training centers have already launched a variety of programs in relation to this topic.

- The two major political parties should refrain from engaging in any negative or divisive actions that would be detrimental to the interests of the general populace, such as a strike. They ought to behave outside of the corporate world.
- To build a manufacturing unit, a government agency must verify that the apparel industry conforms completely with the Factory Act of 1965. The Rana Plaza collapse and Tazreen fire have highlighted the importance of workplace safety. A paradigm change has occurred within the sector as a result of the incidents. The rights and privileges of the workers must also be guaranteed for that. The setting where you work should be comfortable.

Notwithstanding several government initiatives to increase the inflow, the number of remittances sent to Bangladesh fell to \$12.76 billion in the most recent fiscal year from \$14.93 billion the year before, representing a 14.48 percent year-over-year reduction. According to the most recent Bangladesh Bank data, remittances were also at their lowest level during the 2016–17 fiscal year in the previous five years. According to experts, the high value of the taka versus the dollar, the drop in oil prices on the international market, the loss in income of expatriates working in the Middle East, and the use of illicit routes for money transfers were the main causes of the decrease in inflow. The majority of our remittances originate from the Middle East, whose labor markets have been negatively impacted by the drop in oil prices. Many of the Bangladeshi exports there have seen a decline in their income or loss of employment. It is particularly concerned about mobile applications that promote hundi transactions, a sort of unofficial money transfer in which an export transmits income to an agent wherever they are stationed in exchange for receiving an equivalent sum back in Bangladesh.

In rising countries, foreign direct investment (FDI) has been remarkable and has helped a nation's total economic growth. Though it is not always desirable, being self-sufficient is a positive indicator of the state of the economy. It would be preferable to accomplish economic growth by leveraging these resources if the host nation's economy had adequate capital, superior technology, higher market access, sophisticated marketing networks, and stronger management and human connection skills. The following points need to be taken into account. The government must inspire our young people to start their own businesses and ensure that there is a trained and educated workforce, a suitable training facility, and reasonable technical innovations.

Indeed, our state is implementing a valiant effort to become independent of outside assistance. Regarding this subject, Bangladesh's decision to risk its cash in order to finish the "Padma Bridge" is a wonderful illustration.

7. Concluding Remarks

The results of this study indicated that imports, exports, and remittances are crucial for Bangladesh's economic growth. The findings suggest that while foreign investment has a negative effect on growth, growth has a long-term favorable association with export and remittance.

There are several studies regarding economic growth and import in the research, but none have looked at how different import categories affect it. In order to evaluate the link between imports and economic growth, this study first attempted to break out the imports.

Any country's economic progress depends heavily on imports, particularly if such imports contain cutting-edge capital goods, ideas, and technology. The import-led growth hypothesis contends that commodities intended for export should be produced using imported raw materials to boost economic growth. New technical transfers support the economic progress in emerging nations, as argued by X. Zhang and Zou (1995). Instead of focusing on the imports of consumable products, Bangladesh should pay much attention to the imports of innovative technologies and capital goods.

The largest and most crucial factor of economic growth is remittance. In a sample of 21 LAC countries, Nsiah and Fayissa (2013) found a long-term link between per-capita income and per-capita remittances. More exactly, a 10% rise in remittances corresponds to a 0.3% rise in income. The effect of remittance, however, has been rather subpar due to several recent issues, including cash transfers via Hundi, bKash, and MCash, among others. Another factor is that migration contributes to brain drain and that migrants sometimes go overseas in search of better facilities. However, FDI plays a smaller role in affecting GDP growth rates than remittances and the volume of imports and export. Therefore, spending this money on consumption and investments can assist these countries' economies sustain and boosting economic development. In order to strengthen Bangladesh's economic growth, the government is anticipated to focus more on the elements mentioned earlier. The government should concurrently develop monetary policies and export-led fiscal to boost exports and GDP growth rates.

Although economic growth and FDI are positively correlated, the study discovered a negative correlation between the two factors. Foreign investment often has a detrimental effect on income distribution and economic growth. Long-term, it has a detrimental impact on local enterprises' growth and development since they possess a significant amount of capital, superior technology, greater access to markets, sophisticated marketing networks, and

stronger management and interpersonal skills (M. Agosin & Mayer, 2000; Kumar & Pradhan, 2005; Markusen & Venables, 1999). According to Choi (2006), FDI often results in monopolistic industrial structures that underuse productive forces. In addition, contend that FDI may negatively influence a nation's employment, income distribution, national sovereignty, and autonomy. If a country must import manufacturing inputs, FDI may have a negative impact on its balance of payments (Musila & Sigué, 2006).

Moreover, when earnings and cash are repatriated, a country's financial stability may be weakened due to dwindling foreign exchange reserves. Therefore, FDI does not help in development; rather, it damages the development process (Razin, Sadka, & Yuen, 1999). We conclude that FDI is nation-specific and can be positive, negative, or inconsequential depending on a host country's economic, technological, and institutional factors in light of the conflicting theoretical and empirical findings on FDI and economic growth.

References

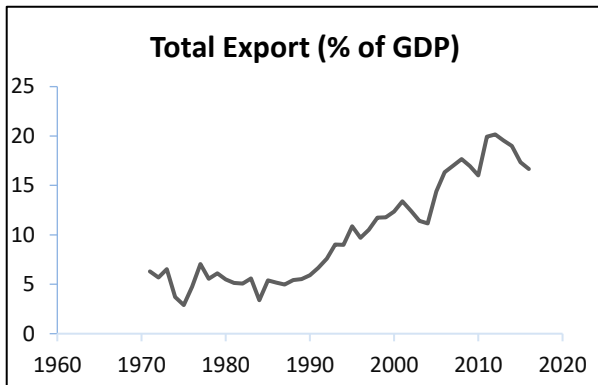
- Acemoglu, D., & Zilibotti, F. (1997). Was Prometheus unbound by chance? Risk, diversification, and growth. *Journal of political economy*, 105(4), 709-751.
- Adams, R. H., & Cuecuecha, A. (2010). Remittances, Household Expenditure and Investment in Guatemala. *World Development*, 38(11), 1626-1641. doi:https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.03.003
- Adhikary, B. K., & Mengistu, A. A. (2008). Factors Influencing Foreign Direct Investment (FDI) in South and Southeast Asian Economies. *J. World Investment & Trade*, 9, 427.
- Aggarwal, R., & Peria, M. S. M. (2006). Do workers' remittances promote financial development? *World Bank Publications* 3957.
- Agosin, M., & Mayer, R. (2000). Foreign direct investment: Does it crowd in domestic investment. In *United Nations Conference on Trade and Development Geneva, Switzerland, Working Paper*, 146.
- Agosin, M. R., & Machado, R. (2005). Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment? *Oxford Development Studies*, 33(2), 149-162. doi:10.1080/13600810500137749
- Al Mamun, K. A., & Nath, H. K. (2005). Export-led growth in Bangladesh: a time series analysis. *Applied Economics Letters*, 12(6), 361-364. doi:10.1080/13504850500068194
- Amin, S. (1974). Accumulation on a world scale: *Monthly Review Press*.
- Baharumshah, A. Z., & Rashid, S. (1999). Exports, imports and economic growth in Malaysia: Empirical evidence

- based on multivariate time series. *Asian economic journal*, 13(4), 389-406.
- Barajas, A., Chami, R., Fullenkamp, C., Gapen, M., & Montiel, P. J. (2009). Do workers' remittances promote economic growth? *SSRN 1442255*.
- Bradford, S. C. (1934). Sources of information on specific subjects. *Engineering*, 137, 85-86. <https://ci.nii.ac.jp/naid/10016754267/en/>
- Catrinescu, N., Leon-Ledesma, M., Piracha, M., & Quillin, B. (2009). Remittances, Institutions, and Economic Growth. *World Development*, 37(1), 81-92. doi:<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.02.004>
- Chami, M. R., Jahjah, M. S., & Fullenkamp, C. (2003). Are immigrant remittance flows a source of capital for development? *International Monetary Fund*.
- Chami, R., Fullenkamp, C., & Jahjah, S. (2005). Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development? *IMF Staff Papers*, 52(1), 55-81. doi:10.2307/30035948
- Chimobi, O. P. (2010). Inflation and economic growth in Nigeria. *Journal of sustainable Development*, 3(2), 159.
- Choi, C. (2006). Does foreign direct investment affect domestic income inequality? *Applied Economics Letters*, 13(12), 811-814. doi:10.1080/13504850500400637
- Dutta, D., & Ahmed, N. (2004). An aggregate import demand function for India: a cointegration analysis. *Applied Economics Letters*, 11(10), 607-613. doi:10.1080/1350455042000271134
- Faria, J. R., & Carneiro, F. G. (2001). Does High Inflation Affect Growth in the Long and Short Run? *Journal of Applied Economics*, 4(1), 89-105. doi:10.1080/15140326.2001.12040559
- Fayissa, B., & Nsiah, C. (2010). The Impact of Remittances on Economic Growth and Development in Africa. *The American Economist*, 55(2), 92-103. doi:10.1177/056943451005500210
- Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). Trade, knowledge spillovers, and growth. *European Economic Review*, 35(2), 517-526. doi:[https://doi.org/10.1016/0014-2921\(91\)90153-A](https://doi.org/10.1016/0014-2921(91)90153-A)
- Gujrati, D. N., Gujrati, D. N., & Gujrati, D. N. (1995). *Basic Economics*: McGraw Hill Incorporated.
- Gulati, U. C. (1978). Effect of Capital Imports on Savings and Growth in Less Developed Countries. *Economic Inquiry*, 16(4), 563-569. doi:<https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1978.tb00526.x>
- H.L. Ahuja, t. e. (2016). *Macroeconomic Theory and Policy*. India: S Chand Publication.
- Hooper, P., Johnson, K., & Marquez, J. (1998). Trade elasticities for G-7 countries. *SSRN 86069*.
- Humpage, O. F. (2000). Do imports hinder or help economic growth. *Federal Reserve Bank of Cleveland*.
- Hussain, M. (2014). Export and GDP in Pakistan: evidence from causality and cointegration analysis. *International Journal of Management Cases*, 16(1), 37-46.
- Iqbal, Z., & Sattar, A. (2010). The contribution of workers' remittances to economic growth in Pakistan. *Working Papers & Research Reports*, RR No. 187.
- Javid, M., Arif, U., & Qayyum, A. (2012). Impact of remittances on economic growth and poverty. *Academic Research International*, 2(1), 433.
- Kotan, Z., & Saygili, M. (1999). Estimating an import function for Turkey. *Central Bank of the Republic of Turkey*.
- Kumar, N., & Pradhan, J. P. (2005). Foreign direct investment, externalities and economic growth in developing countries: Some empirical explorations. In *Multinationals and foreign investment in economic development* (pp. 42-84): Springer.
- Lee, J.-W. (1995). Capital goods imports and long-run growth. *Journal of development economics*, 48(1), 91-110.
- Levine, R., & Renelt, D. (1992). A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions. *The American Economic Review*, 82(4), 942-963. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2117352>
- Li, Y., Chen, Z., & San, C. (2010). Research on the relationship between foreign trade and the GDP growth of East China—empirical analysis based on causality. *Modern Economy*, 1(02), 118.
- Love, J., & Chandra, R. (2005). Testing export-led growth in Bangladesh in a multivariate VAR framework. *Journal of Asian Economics*, 15(6), 1155-1168. doi:<https://doi.org/10.1016/j.asieco.2004.11.009>
- Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), 3-42. doi:[https://doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7)
- Markusen, J. R., & Venables, A. J. (1999). Foreign direct investment as a catalyst for industrial development. *European Economic Review*, 43(2), 335-356. doi:[https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(98\)00048-8](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(98)00048-8)
- McLean, B., & Shrestha, S. (2002). Capital Flows and Growth: Some New Results| RDP 2002-03: International Financial Liberalisation and Economic Growth. *Reserve Bank of Australia Research Discussion Papers*.
- Mundaca, B. G. (2009). Remittances, Financial Market Development, and Economic Growth: The Case of Latin America and the Caribbean. *Review of Development Economics*, 13(2), 288-303. doi:<https://doi.org/10.1111/j.1467-9361.2008.00487.x>

- Musila, J. W., & Sigué, S. P. (2006). Accelerating foreign direct investment flow to Africa: from policy statements to successful strategies. *Managerial Finance*, 32(7), 577-593. doi:10.1108/03074350610671575
- Nath, H. K. (2009). Trade, Foreign Direct Investment, and Growth: Evidence from Transition Economies. *Comparative Economic Studies*, 51(1), 20-50. doi:10.1057/ces.2008.20
- Nsiah, C., & Fayissa, B. (2013). Remittances and economic growth in Africa, Asia, and Latin American-Caribbean countries: a panel unit root and panel cointegration analysis. *Journal of Economics and Finance*, 37(3), 424-441. doi:10.1007/s12197-011-9195-6
- Osili, U. O. (2004). Migrants and housing investments: Theory and evidence from Nigeria. *Economic development and cultural change*, 52(4), 821-849.
- Ramos, F. F. R. (2001). Exports, imports, and economic growth in Portugal: evidence from causality and cointegration analysis. *Economic Modelling*, 18(4), 613-623. doi:https://doi.org/10.1016/S0264-9993(00)00055-9
- Ramsey, J. B. (1969). Tests for specification errors in classical linear least - squares regression analysis. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)*, 31(2), 350-371.
- Ratha, D. (2003). Workers' remittances: an important and stable source of external development finance. *Global development finance*.
- Razin, A., Sadka, E., & Yuen, C.-W. (1999). Excessive FDI flows under asymmetric information. *National bureau of economic research*.
- Rodrik, D. (1992). The limits of trade policy reform in developing countries. *Journal of economic perspectives*, 6(1), 87-105.
- Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of political economy*, 94(5), 1002-1037.
- Sala-i-Martin, X. X., & Barro, R. J. (1995). Technological diffusion, convergence, and growth. *Center Discussion Paper. (No. 735)*.
- Sharif, T., & Abdullah, J. A. S. (2013). Human Resource Development and Economic Growth in Bangladesh: An Econometric Analysis. *European Journal of Business and Management*, 5(7), 133-144.
- Siddiqui, A. H., & Iqbal, J. (2005). Impact of trade openness on output growth for Pakistan: An empirical investigation. *MPRA Paper No. 23757*.
- Sweidan, O. D. (2004). Does inflation harm economic growth in Jordan? An econometric analysis for the period 1970-2000. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, 1(2), 41-66.
- Van den Bergh, J. C. (2009). The GDP paradox. *Journal of Economic Psychology*, 30(2), 117-135.
- WDI. (2016). World development indicator. World Bank.
- Yang, D. (2008). International migration, remittances and household investment: Evidence from Philippine migrants' exchange rate shocks. *The Economic Journal*, 118(528), 591-630.
- Zhang, K. (2001). DOES FOREIGN DIRECT INVESTMENT PROMOTE ECONOMIC GROWTH? EVIDENCE FROM EAST ASIA AND LATIN AMERICA. *Contemporary Economic Policy*, 19(2), 175-185. doi:https://doi.org/10.1111/j.1465-7287.2001.tb00059.x
- Zhang, X., & Zou, H.-f. (1995). Foreign technology imports and economic growth in developing countries (Vol. 1412): *World Bank Publications*.

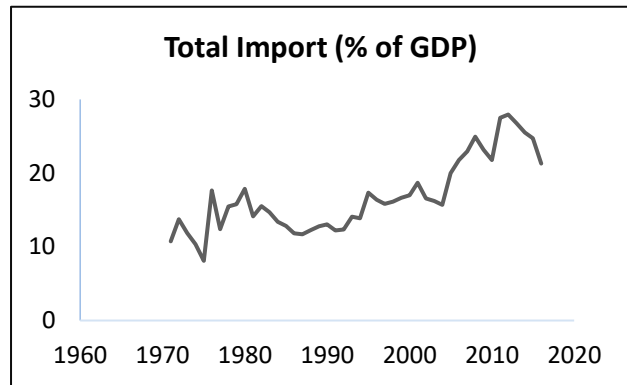
Appendix

Figure 2: Total Export from Bangladesh



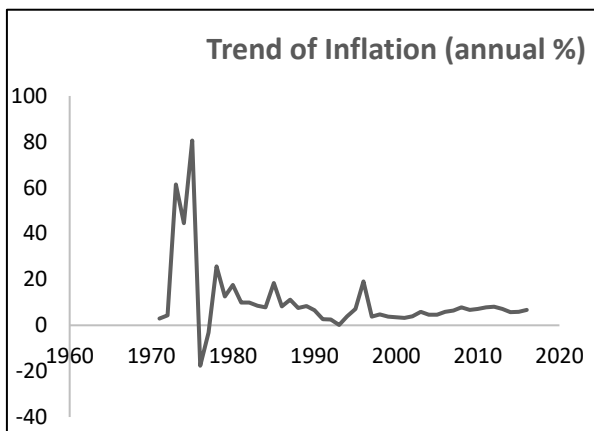
Source: World Development Indicators

Figure 3: Total Import in Bangladesh



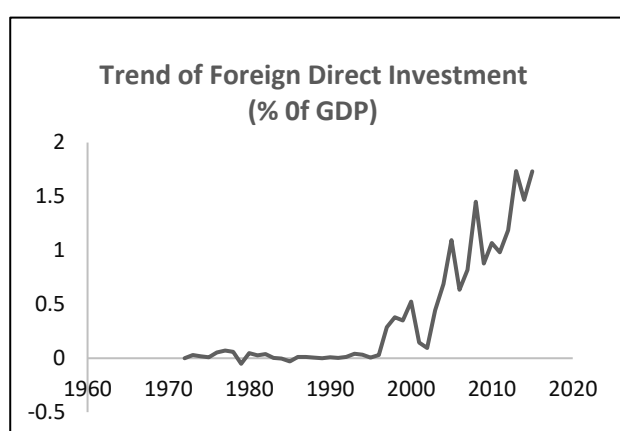
Source: World Development Indicators

Figure 4: Trend of Inflation



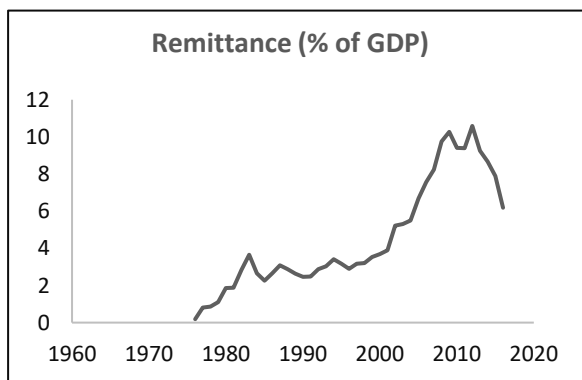
Source: World Development Indicators

Figure 5: Trend of Foreign Direct Investment



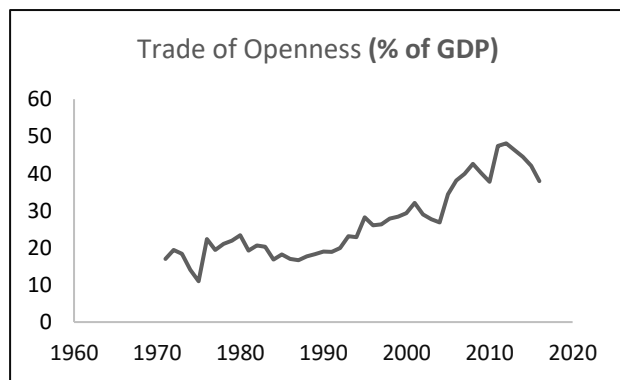
Source: World Development Indicators

Figure 6: Total Remittance



Source: World Development Indicators

Figure 7: Trade of Openness



Source: World Development Indicators

Figure 8: Log GDP, Log IMP, Log EXP

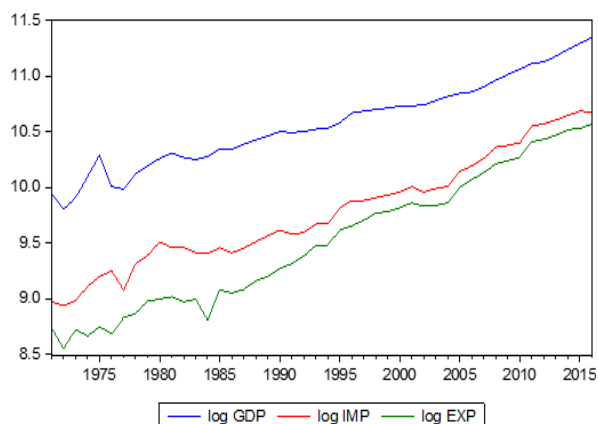


Figure 9: Log FDI, Log RMT, Log INF, Log TO

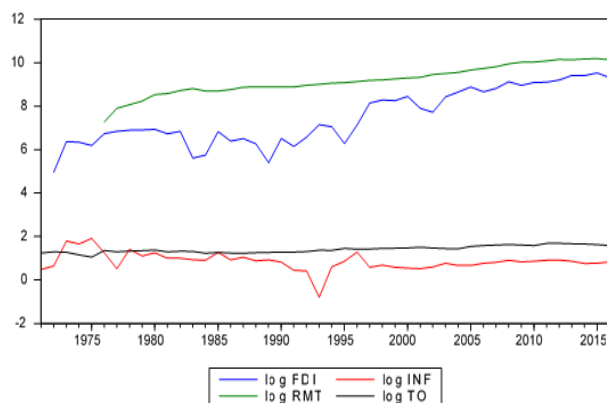


Table 10: Data used in this study

Year	GDP	IMP	EXP	FDI	RMT	INF	TO
1971	8,751,842,839.7	938,861,337.7	550,621,082.3			2.963255	0.170191
1972	6,288,245,866.7	863,537,083.3	356,841,000.0	90000		4.40202	0.194073
1973	8,086,725,729.3	958,701,323.7	528,824,097.2	2340000		61.40578	0.197625
1974	12,512,460,519.7	1,294,857,682.7	463,095,606.3	2200000		44.54272	0.140496
1975	19,448,348,073.5	1,575,422,622.8	563,045,020.3	1543333		80.56976	0.109956
1976	10,117,113,333.3	1,784,273,649.8	480,166,471.4	5420000	18761274	-17.6304	0.223823
1977	9,651,149,301.9	1,194,951,861.7	679,513,484.2	6980000	78875038	-3.21016	0.194222
1978	13,281,767,142.9	2,056,130,687.8	738,155,879.6	7700000	1.15E+08	25.61889	0.210385
1979	15,565,480,321.9	2,459,010,308.8	950,929,356.1	-8010000	1.71E+08	12.56451	0.219071
1980	18,138,049,095.6	3,243,617,764.9	996,555,891.5	8510000	3.39E+08	17.55507	0.233772
1981	20,249,694,002.4	2,858,506,731.9	1,038,984,088.1	5360000	3.81E+08	9.89469	0.192472
1982	18,525,399,201.6	2,877,295,409.2	940,219,560.9	6960000	5.26E+08	9.855812	0.206069
1983	17,609,048,821.5	2,590,824,915.8	986,784,511.8	403978.6	6.42E+08	8.487756	0.203169
1984	18,920,840,000.0	2,538,320,000.0	642,600,000.0	-553269	5.01E+08	7.875566	0.168117
1985	22,278,423,076.9	2,860,038,461.5	1,199,576,923.1	-6660000	5.02E+08	18.49512	0.182222
1986	21,774,033,333.3	2,577,133,333.3	1,128,533,333.3	2436499	5.76E+08	8.254405	0.170187
1987	24,298,032,258.1	2,842,322,580.6	1,212,483,871.0	3205087	7.48E+08	11.11963	0.166878
1988	26,579,005,760.3	3,255,865,305.0	1,442,788,426.3	1838242	7.64E+08	7.495835	0.176781
1989	28,781,714,763.8	3,679,750,953.7	1,594,548,362.4	247908.3	7.58E+08	8.337973	0.183252
1990	31,598,341,233.6	4,126,170,021.4	1,866,930,004.6	3238781	7.79E+08	6.532735	0.189665
1991	30,957,483,290.5	3,785,238,014.7	2,062,576,986.9	1390444	7.69E+08	2.729532	0.188898
1992	31,708,873,954.9	3,915,198,860.1	2,405,649,818.9	3721853	9.12E+08	2.582162	0.19934
1993	33,166,520,084.8	4,677,910,147.0	2,990,714,345.8	14049887	1.01E+09	0.155518	0.231216
1994	33,768,662,171.2	4,681,795,689.9	3,039,700,864.1	11147788	1.15E+09	3.966216	0.228659
1995	37,939,748,051.4	6,580,596,890.5	4,122,014,847.4	1896372	1.2E+09	7.144939	0.282095
1996	46,438,482,370.4	7,601,784,556.7	4,507,554,843.6	13529832	1.34E+09	19.14321	0.260761

1997	48,244,308,274.8	7,625,081,831.5	5,075,480,003.3	1.39E+08	1.53E+09	3.800232	0.263255
1998	49,984,559,471.4	8,058,876,652.0	5,876,850,220.3	1.9E+08	1.61E+09	4.736213	0.278801
1999	51,270,569,883.5	8,525,935,940.1	6,028,722,961.7	1.8E+08	1.81E+09	3.781038	0.283879
2000	53,369,787,318.6	9,060,862,651.6	6,588,073,941.6	2.8E+08	1.97E+09	3.446659	0.293217
2001	53,991,289,844.3	10,102,557,450.0	7,227,575,982.2	78527040	2.1E+09	3.26116	0.32098
2002	54,724,081,490.5	9,060,891,520.1	6,791,241,511.4	52304931	2.86E+09	3.892867	0.289674
2003	60,158,929,188.3	9,761,830,742.7	6,876,856,649.4	2.68E+08	3.19E+09	5.815817	0.276579
2004	65,108,544,250.0	10,229,675,556.3	7,257,329,709.5	4.49E+08	3.58E+09	4.562136	0.268582
2005	69,442,943,089.4	13,891,430,894.3	9,994,813,008.1	7.61E+08	4.64E+09	4.586361	0.343969
2006	71,819,083,683.7	15,626,727,218.6	11,744,907,683.1	4.57E+08	5.43E+09	5.875972	0.381119
2007	79,611,888,213.1	18,268,578,048.1	13,530,306,979.4	6.51E+08	6.56E+09	6.471223	0.399424
2008	91,631,278,239.3	22,873,050,575.7	16,181,037,749.6	1.33E+09	8.94E+09	7.860966	0.426209
2009	102,477,791,472.4	23,726,338,034.7	17,359,874,074.2	9.01E+08	1.05E+10	6.764355	0.400928
2010	115,279,077,465.2	25,106,319,010.5	18,472,449,276.1	1.23E+09	1.09E+10	7.144649	0.378028
2011	128,637,938,711.4	35,373,857,176.8	25,627,346,571.3	1.26E+09	1.21E+10	7.859446	0.474208
2012	133,355,749,482.5	37,272,043,676.6	26,886,637,936.5	1.58E+09	1.41E+10	8.164598	0.481109
2013	149,990,451,022.3	40,135,237,754.5	29,304,945,498.3	2.6E+09	1.39E+10	7.174963	0.462964
2014	172,885,454,931.5	44,128,009,984.5	32,830,360,072.3	2.54E+09	1.5E+10	5.668755	0.445141
2015	195,078,665,827.6	48,280,651,359.5	33,820,154,152.8	3.38E+09	1.54E+10	5.872777	0.42086
2016	2.21E+11	3.23E+11	2.32E+11	2E+09	1.37E+10	6.727836	

Table 11: Values converted to % of GDP

Year	IMP(% of GDP)	EXP(% of GDP)	INF(annual %)	FDI(% of GDP)	RMT (% of GDP)	TO (% of GDP)
1971	10.72758	6.291487	2.963255			17.01907
1972	13.73256	5.67473	4.40202	0.001431		19.40729
1973	11.85525	6.539409	61.40578	0.028936		18.39466
1974	10.34855	3.701075	44.54272	0.017582		14.04962
1975	8.100547	2.895079	80.56976	0.007936		10.99563
1976	17.63619	4.746082	-17.6304	0.053573	0.185441	22.38227
1977	12.38145	7.040752	-3.21016	0.072323	0.817261	19.4222
1978	15.48085	5.557663	25.61889	0.057974	0.869127	21.03851
1979	15.79784	6.109219	12.56451	-0.05146	1.099476	21.90706
1980	17.88295	5.494284	17.55507	0.046918	1.867162	23.37723
1981	14.1163	5.130863	9.89469	0.02647	1.881767	19.24716
1982	15.53162	5.0753	9.855812	0.03757	2.841848	20.60692
1983	14.71303	5.603849	8.487756	0.002294	3.648173	20.31688
1984	13.41547	3.396255	7.875566	-0.00292	2.646539	16.81173
1985	12.83771	5.384479	18.49512	-0.02989	2.255417	18.22218
1986	11.83581	5.182932	8.254405	0.01119	2.64665	17.01874
1987	11.69775	4.99005	11.11963	0.013191	3.077652	16.6878
1988	12.24976	5.428301	7.495835	0.006916	2.873027	17.67806
1989	12.78503	5.540144	8.337973	0.000861	2.633545	18.32517
1990	13.05819	5.908316	6.532735	0.01025	2.464894	18.9665
1991	12.22721	6.662612	2.729532	0.004491	2.485233	18.88983
1992	12.34733	7.586677	2.582162	0.011738	2.875409	19.93401

1993	14.10431	9.017269	0.155518	0.042362	3.037325	23.12158
1994	13.86432	9.001544	3.966216	0.033012	3.408134	22.86586
1995	17.34486	10.86463	7.144939	0.004998	3.167296	28.2095
1996	16.36958	9.706508	19.14321	0.029135	2.895575	26.07609
1997	15.80514	10.52037	3.800232	0.288897	3.164103	26.32551
1998	16.12273	11.75733	4.736213	0.380236	3.213146	27.88006
1999	16.6293	11.75864	3.781038	0.350421	3.524038	28.38794
2000	16.97751	12.3442	3.446659	0.525362	3.686597	29.32171
2001	18.71146	13.38656	3.26116	0.145444	3.897946	32.09802
2002	16.55741	12.40997	3.892867	0.095579	5.222669	28.96738
2003	16.22674	11.43115	5.815817	0.445961	5.305388	27.65788
2004	15.71173	11.14651	4.562136	0.689472	5.504373	26.85823
2005	20.00409	14.39284	4.586361	1.09515	6.685179	34.39693
2006	21.75846	16.35346	5.875972	0.635657	7.557205	38.11192
2007	22.94705	16.99533	6.471223	0.817754	8.242885	39.94238
2008	24.96206	17.65886	7.860966	1.449748	9.757161	42.62091
2009	23.15266	16.94013	6.764355	0.879495	10.26628	40.0928
2010	21.77873	16.02411	7.144649	1.068935	9.412126	37.80284
2011	27.49877	19.92207	7.859446	0.983167	9.383758	47.42085
2012	27.94933	20.16159	8.164598	1.188103	10.58794	48.11092
2013	26.75853	19.53787	7.174963	1.735419	9.245225	46.2964
2014	25.52442	18.98966	5.668755	1.468713	8.669053	44.51408
2015	24.74932	17.33667	5.872777	1.732764	7.888048	42.086
2016	21.30458	16.64972	6.727836		6.178361	37.9543



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Sürdürülebilir Esenliğin Meta-Örgütler Aracılığıyla Sağlanması: İstanbul Sanayi Odası Örneği

Achieving Sustainable Wellbeing Through Meta-Organizations: The Case of Istanbul Chamber of Industry

Alperen Manisalgil^{a,*} & Ayça Fettahoğlu^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Marmara Üniversitesi Göztepe Yerleşkesi 34722 Kadıköy – İstanbul / Türkiye
ORCID: 0000-0001-6632-1948

^b Dr., Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Marmara Üniversitesi Göztepe Yerleşkesi 34722 Kadıköy – İstanbul / Türkiye
ORCID: 0000-0002-5968-4676

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 15 Ağustos 2022

Düzeltilme tarihi: 29 Ekim 2022

Kabul tarihi: 30 Ekim 2022

Anahtar Kelimeler:

Sürdürülebilirlik

Sürdürülebilir esenlik

Meta-örgütler

Ticaret birlikleri

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Aug 27, 2022

Received in revised form: Oct 29, 2022

Accepted: Oct 30, 2022

Keywords:

Sustainability

Sustainable wellbeing

Meta-organizations

Trade associations

ÖZ

COVID-19 salgını başladığından beri sürdürülebilirlik alanındaki ilerlemeler dünya çapında durağanlaşmıştır. Birleşmiş Milletlerin belirlediği Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarına 2030 yılına dek ulaşabilmek artık işletmelerin kademeli değişiminden çok hızlı ve sistemik değişimiyle mümkündür. Ticaret birlikleri, üye işletmeleri arasında eşgüdüm sağlayarak bu tür bir değişime önderlik edebilecek türden meta-örgütler olmakla beraber sürdürülebilirliğe katkılarına dair araştırmalar kısıtlıdır. Yüksek etkili örneklem yaklaşımı izlenen bu araştırmada, İstanbul Sanayi Odası örneği üzerinden meta-örgütlerin üye işletmeleri yönlendirme potansiyellerini sürdürülebilir esenliği sağlamak bakımından nasıl kullandıkları irdelenmektedir. Araştırma bulguları, İstanbul Sanayi Odasının belirli Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarına salgın öncesi ve sonrası dönemde daha fazla yoğunlaştığını göstermektedir. Bu bulgulardan yola çıkarak, meta-örgütlerin sürdürülebilirliğe nasıl daha kapsamlı bir katkı sunabileceğine dair öneriler sunulmaktadır.

ABSTRACT

The COVID-19 pandemic hampers sustainable development worldwide. This stagnation requires rapid and systemic changes to reach the United Nations Sustainable Development Goals by 2030. Although trade associations can shepherd this change by coordinating their member organizations' endeavors, we lack research on how those meta-organizations facilitate sustainable development. We employ the high-impact sampling strategy to examine how Istanbul Chamber of Industry activates its potential in leading its member organizations to achieve sustainable wellbeing. We identify that this meta-organization focuses on certain Sustainable Development Goals more than the others both before and after the pandemic. We offer suggestions to accelerate sustainable development by fully unleashing meta-organizations' leadership potential.

1. Giriş

Dünyanın sürdürülebilir hale gelmesi yönündeki çabalar COVID-19 salgını başladığından beri durgunlaşmıştır (Lafortune vd., 2021). Bu durgunlaşma kısmen işletmelerin

halihazırdaki faaliyetleri ile gittikçe karmaşıklaşan çevre koşullarının gerektirdiklerinin eşleşmemesinden kaynaklanmaktadır (Cooperrider vd., 2020). Tam da bu noktada küresel salgının yol açtığı yıkıcı koşullar işletmeleri hızlı ve sistemik bir değişimin gerekliliğine ikna etme fırsatı

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: alperen.manisalgil@marmara.edu.tr

Atf/Cite as: Manisalgil, A., Fettahoğlu, A. (2022). Sürdürülebilir Esenliğin Meta-Örgütler Aracılığıyla Sağlanması: İstanbul Sanayi Odası Örneği. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 352-360.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

sunmaktadır (Cooperrider ve Fry, 2020). Ancak böyle bir değişimin gerçekleşmesi örgütlerin sürdürülebilirliğe tekil katkılarıyla değil örgütler arası eşgüdüm sağlanmasıyla mümkündür. Bu rolü ise ticaret birlikleri gibi meta-örgütler hitap edebildikleri üye işletmeler üzerinde oynayabilecek konumdadır. Ne var ki, ticaret birliklerinin üyelerini sürdürülebilirlik konusunda ne kadar etkili bir biçimde yönlendirebildikleri meçhuldür. Eğer ticaret birlikleri sürdürülebilirlik yaklaşımlarını daha kapsamlı hale getirebilirlerse, Türkiye ve dünya daha sürdürülebilir hale gelmek için yeniden ivme kazanabilir.

İşletmelerin dünyanın daha sürdürülebilir olmasında merkezi bir rol üstlenmesi beklenmektedir. Gel gelelim, işletmeler faaliyet alanları ve bağlamları sebebiyle, sürdürülebilirliğe kısıtlı bir bakış açısı geliştirmeye yatkındır (Senge, 2014). Ayrıca kısıtlı kaynaklara sahip olmaları işletmelerin tekil olarak bütün küresel sorunların çözümüne yardımcı olmalarını neredeyse imkansızlaştırmaktadır (Jain ve Jain, 2020). Dolayısıyla, sürdürülebilirlik odaklı hızlı ve sistemik bir değişimin sağlanması için işletmelerüstü örgütlerin devreye girmesi hayatidir (Gehring, 2020). Farklı şirketler arasında sürdürülebilir kalkınma için yürütülmesi gereken işbirliğini (Brown, 1991), ticaret birlikleri gibi meta-örgütler kurmaya adaydır. Bu adaylıklarına rağmen, ticaret birliklerinin nüfuz alanlarındaki işletmelerin sürdürülebilirlik odaklanmasını nasıl yönlendirdikleri konusunda çalışmalar nadirdir.

Bu çalışmada, ticaret birlikleri gibi meta-örgütlerin üye işletmeleri sürdürülebilirlik bağlamında yönlendirme potansiyellerini nasıl kullandıklarına odaklanılmaktadır. Bu odaklanmayla, ticaret birliklerinin sürdürülebilirlik ve sistem ölçeğinde değişim gibi çabalara nasıl bir katkı yaptıklarına dair ilk çalışmalardan birisi sunulmaktadır. Az çalışılmış bir konu olması sebebiyle keşif odaklı ilerleyen bu araştırma için yüksek etkili bir vaka olan İstanbul Sanayi Odası (İSO) seçilmiştir. Araştırma bulguları, ticaret birliklerinin sürdürülebilirliğe daha kuşatıcı bir yaklaşım sergilemesinin gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır.

1.1. Teorik Arkaplan

Sürdürülebilirlik akımının zaman içerisinde işletmelerden beklentileri artmıştır. Sürdürülebilir kalkınmanın ilk tanımları arasında öne çıkanlardan birisi, günün ihtiyaçlarını giderirken gelecek nesillerin de kendi ihtiyaçlarını karşılama imkanını korumaktır (Brundtland Commission, 1987). Bu çerçevelendirmeye sürdürülebilirlik, örgütlerin faaliyetleri esnasında dünyaya verdiği zararı asgarileştirmesine indirgenmişti (Laszlo, 2008). Ne var ki, şirketlerin verdiği zararın asgari düzeyde bile olsa devamının dünyayı sürdürülebilirlik hedefine varmaktan alıkoyacağı fark edildi. Wittgenstein'in ifadesiyle dilimizin sınırları aynı zamanda dünyamızı da sınırladığından, kökenini sosyal yapılandırmacı felsefeden alan sürdürülebilirlik kavramı baştan tanımlandı. Çağdaş tanımıyla sürdürülebilirlik, örgütlerin faaliyetleriyle dünyaya net fayda üretmesidir (Brown ve Laszlo, 2014).

İşletmelerin eşzamanlı olarak sosyal, çevresel ve ekonomik esenliğe katkı vermesini gerektiren sürdürülebilirlik (Mao vd., 2018), örgütsel işleyişin merkezine yerleşmektedir. Bu dönüşüm, hem yönetim düşünürlerinin işletmelerin dikkatine sunduğu vizyonla hem de dışsal baskılarla ilerlemektedir. Peter Drucker, 2005 yılında vefat etmeden evvel verdiği son röportajında işletmelere şu vizyonu önermiştir, "Günümüzdeki her bir sosyal veya küresel mesele aslında saklı kalmış bir iş fırsatıdır" (Cooperrider vd., 2020). Bu vizyon ise dünyaya faydalı işletmeler (business as an agent of world benefit) (Cooperrider ve Zhexembayeva, 2007) ve kamu yararına girişimcilik (Vedula vd., 2021) gibi sürdürülebilirlikle ilintili akımları ivmelendirmiştir. Bu ivmeyi, işletmeleri daha sürdürülebilir olmaya zorlayan dışsal baskılar da katlamaktadır. Çalışan, tüketici, yatırımcı ve yöre halkı gibi paydaşlar, işletmelerin ürün ve hizmetleri aracılığıyla eşzamanlı olarak olumlu bir sosyal, çevresel ve finansal performans göstermesi yönündeki taleplerini gittikçe sıkılaştırmaktadır (Brown ve Laszlo, 2014). Hal böyleyken, işletmelerin artık dünyaya katkıyı olağan faaliyetleriyle doğrudan bağlantısı olmayan kurumsal sosyal sorumluluk projeleriyle değil, temel faaliyetlerine gömülü olarak sağlaması beklenmektedir (Laszlo ve Zhexembayeva, 2017). Bu beklentiyi karşılayanlardan birisi Hollanda merkezli OAT şirkettir. OAT, güneş enerjisi kullanan fabrikalarında tamamen biyo-çözünür malzemelerden ayakkabı üretmekte ve bu ürün kullanım ömrü dolunca toprağa ekilmesi halinde ağaca dönüşmektedir (Cooperrider, 2014). Yöneticiliği dünyanın sürdürülebilir kalkınmayı sağlamasında başrolü oynayabilecek asil bir uğraş olarak çerçevelendiren yaklaşımın ideali OAT gibi net fayda üreten şirketleri ortaya çıkarmak ve ölçeklendirmektir (Cooperrider, 2008).

Dünyayı sürdürülebilir hale getirmek örgütlerin tekil olarak değişmesinden çok sistem ölçeğinde bir değişimle mümkündür (Cooperrider ve McQuiad, 2012). Gel gelelim, çoğu sürdürülebilirlik çabası belli bir sektöre veya coğrafi bölgeye sıkışıp kalmakta ve sistemik bir sıçrama sağlayamamaktadır (Cooperrider vd., 2010). Halbuki çoğu işletme çözümüne katkı verebilecekleri küresel sorunları önceliklendirmek ve faaliyetlerini sürdürülebilir kılmak için sistemik bir değişimi bütüncül ve kuşatıcı bir bakışla yönlendirebilecek rehberlere gereksinim duymaktadır (Brown ve Laszlo, 2014; Senge, 2014).

Birleşmiş Milletler (BM) bu rehberlik ihtiyacını Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA) aracılığıyla karşılamaya çalışmaktadır. SKA, günümüzün küresel sorunlarını 2030 yılına kadar çözmek için hazırlanmış ve 17 amaçtan oluşan bir listedir (United Nations, 2015). Ne var ki, işletmelerin tekil olarak 17 amaca birden katkı vermesi kısıtlı kaynak ve kapasite gibi sebeplerden ötürü bir hayli zordur. Bu 17 amacın birbiriyle bağlantılı olanlarının daha soyut bir tabakada kümelenmesi, işletmelerin katkı verebilecekleri belli bir amaca yönelirken onunla bağlantılı diğer amaçlar doğrultusunda da çalışmasını sağlayabilir. Ayrıca böyle bir kümeleme, şirketlere tüm SKA'na ulaşmakta birbirlerini tamamlayacakları bir biçimde

çalışmaları üzere rehberlik edilmesini kolaylaştırabilir. Dolayısıyla, sürdürülebilirlik için sistemik bir değişim BM gibi meta-örgütsel rehberlerin işletmelere yapacağı yönlendirmeler ve bu yönlendirmeleri basitleştirerek rehberliği kolaylaştıracak yaklaşımlarla mümkün olabilir.

Kurumsal sosyal sorumluluğun ölçümüne dönük çağrılara bir karşılık olarak (Şevket ve Altınkaya, 2018), Sürdürülebilir Esenlik Endeksi (SEE) SKA ile uyumu sebebiyle seçilmiştir. SEE bütüncül bir kalkınmayı sürdürülebilirliğin ölçümünü basitleştirerek sağlamak üzere geliştirilmiştir (Costanza vd., 2016). Bu endeks, örgütlerin sürdürülebilirlik performansını ölçmek için birbiriyle bağlantılı SKA'ı üç alt kümeye ayırmaktadır. Bu kümeler verimli tahsis (yaşayan bir ekonomi inşa etmek), adil dağıtım (kalkınma için gereken kabiliyetlerin korunması) ve sürdürülebilir ölçektir (gezegenin kısıtları içinde hareket etmek). Örgütler, sürdürülebilirlik performanslarını bu üç küme üzerinden ölçerek SKA'na katkılarının kapsayıcılığını snayabilir.

Ticaret birlikleri ise sürdürülebilirlik konusunda sistemik bir değişime önderlik etme potansiyelini barındıran meta-örgütlerdir. Meta-örgütler geçmiş yüzyıllardan beri mevcut olmakla beraber, karmaşıklaşan örgütsel ihtiyaçları karşılamak için yakın geçmişte sayıca hızla çoğalmıştır (Ahrne ve Brunsson, 2005). Meta-örgütlerin erken biçimleri olarak loncalar, Ortaçağ Avrupasında tüccarların ve zanaatkarların çıkarlarını korumak üzere faaliyet göstermiştir (Dumez ve Renou, 2020). Ticaret birlikleri ise, 18. yüzyıldan itibaren ortaya çıkmış bir meta-örgüt biçimi olarak 19. yüzyılda hızla ve geniş ölçekte yayılmıştır (Dumez ve Renou, 2020). Aynı çalışmaya göre, meta-örgütlerin odağına 20. yüzyılın başlarından itibaren çevre ile alakalı meseleler ve atık yönetimi gibi konular da girmiştir. Günümüzde de meta-örgütler, sosyal ve çevresel sorunların aşılmasında önemli bir rol oynama iddiasındadır (Berkowitz vd., 2022).

Türkiye'deki meta-örgütlerin Batıdakilerle arasında temel bazı farklar vardır. Örneğin, Osmanlı Devletinin 19. yüzyıldaki merkezileşme sürecinin bir yansıması olarak, gedik ve lonca örgütlenmelerinin yerini işletmelerin üyeliğinin zorunlu tutulduğu ticaret birlikleri almaya başlamıştır (Koraltürk, 2002). Çoğu Batı ülkesinde ise meta-örgüte üyelik gönüllülük esasına dayanmaktadır (Ahrne ve Brunsson, 2005). Ülkeler arasında meta-örgütler arasındaki farklar yerel araştırmaların önemini artırırken, bugüne dek bu alanda az sayıda çalışma yapılmıştır. Bu durumun istisnalarından birisi, ticaret birliklerinin bilgi toplumuna katkı potansiyellerini daha fazla yönden nasıl açığa çıkarabileceklerini inceleyen ve ikincil kaynaklara dayanan bir çalışmadır (Yavuz vd., 2011).

Günümüzde meta-örgütler, birden çok şirketin bağlı veya düzenli aidat karşılığında üye olduğu bu birlikler topluma faydalı olmayı hedeflemektedir (Rajwani vd., 2015). Hem kültürel sosyoloji hem de işletme alanları bu birliklerin üyelerinin faaliyetlerini yönlendirmekteki etkilerinin sebeplerini açıklamaktadır. Kültürel sosyoloji kamuya

dönük öztemsilin nasıl yapıldığını ve eylemlerin gerekçelerinin hangi kelimelerle sunulduğunu incelemektedir (Mills, 1940). Ticaret birlikleri de ekonomik eylemin kültürel üreticileri olarak üyelerinin işletme faaliyetlerini anlamlı kılmaya çalışmaktadır (Spillman, 2012). Günümüzde sürdürülebilirlik işletmeciliğin meşruiyet zemini haline gelmekteyken, öz farkındalıklı ticaret birliklerinin üyelerinin anlam yapımına onları daha sürdürülebilir olmaya teşvik ederek katkı yapması beklenebilir. İşletme alanına göre ise ticaret birlikleri, etik meseleleri ele alarak, ortak normları belirleyerek ve yenileyerek ve paylaşılan değerleri yansıtarak üyelerinin faaliyetlerini yönlendirebilmektedir (Tucker, 2008; Carroll ve Buchholtz, 2014). Bu amaçlarla üyelerinin faaliyetleri hakkında tartışarak ortak ve anlamlı bakış açıları geliştirme (Lawton vd., 2018) ve yeni ortaya çıkan sorunları tespit etme ve çözme yeri olan ticaret birlikleri (Barnett, 2006), olumsuz sosyal çıktıların azaltılmasına ve olumlu sosyal değişimlerin yaşanmasına katkıda bulunabilmektedir (Brammer vd., 2012). Bu işlevleri sebebiyle, ticaret birlikleri sürdürülebilirlik akımına katkı sunmaya uygun meta-örgütlerdir (Marques, 2017).

Meta-örgütler, üyelerine zorlukları aşma, paydaşlarla ilişkilerini iyileştirme ve maliyet düşürme gibi yönlerden katkılar sunmaktadır. Ticaret birlikleri, üyelerinin tekil olarak aşmaya güç yetiremedikleri zorlukları toplu hareket ederek aşmalarını sağlayabilmektedir (Yılmaz ve Efşan, 2019). Örneğin, meta-örgütler hava, su, ormanlık alanlar gibi ortak kaynakların kullanımını düzenlemeyi kolaylaştırabilmektedir (Berkowitz vd., 2022). Bu işlevleri sebebiyle, Sahra-üstü Afrika'da olduğu gibi sırf sürdürülebilirliği sağlamak üzere meta-örgütler kurulmaktadır (Valente ve Oliver, 2018). Bu ve benzeri çabalar, ticaret birliklerinin aynı zamanda üye şirketlerin yöre halkı gibi paydaşlarla ilişkilerini güçlendirmesini sağlayabilmektedir (Darıcı, 2015). Meta-örgütler, üyelerini temsilen paydaş ilişkilerini de yönetebildiğinden ötürü, sürdürülebilirliğe ticaret birlikleri üzerinden destek vermek üye şirketler için maliyet düşürücü bir yaklaşımdır (Barnett vd., 2015). Sayılan bu avantajlardan ötürü, meta-örgütlerin üyelerini benzerleştirme çabaları ilgili işletmeler tarafından kabullenilebilmektedir (Ahrne ve Brunsson, 2008). Bu benzerleştirme eğiliminin, belli bir ticaret birliğinin SKA odaklanmasının üye şirketlerin de SKA odaklanmasını etkilemesi beklenebilir. Gel gelelim, kapsadıkları sektörler ve toplum üzerindeki nüfuzlarına karşın ticaret birliklerini ne yönetim ve organizasyon ne de sürdürülebilirlik araştırmaları merkeze almaktadır (Lawton vd., 2018). Bu araştırma ise ticaret birliklerinin SKA'na sistem ölçeğinde katkı yapma potansiyelini ne ölçüde hayata geçirebildiği sorusuna yanıt aramaktadır.

1.2. Araştırma Yöntemi

Sürdürülebilirlik konusunda üye işletmeleri nasıl yönlendirdiklerini açığa çıkarmak için ticaret birliklerinin

analiz ünitesi olarak seçilmesi önerilmektedir (Lawton vd., 2018). Bu tavsiye doğrultusunda, İSO yüksek etkili örneklem yaklaşımı ile tekil vaka analizi için seçilmiştir (Patton, 2014). İSO 1952 yılında 750 civarı sanayicinin talebiyle kurulmuştur. Kuruluş amacı, üyelerinin ve Türk sanayisinin mevcut ve yakın gelecekteki ihtiyaçlarını eğitim, danışmanlık ve bilgilendirme hizmetleri aracılığıyla karşılayarak Türkiye'nin kalkınmasına katkıda bulunmaktır. Günümüzde 22 binden fazla üyesi bulunmaktadır. Türkiye sanayisinin toplam üretim, istihdam ve katma değerinin üçte birini İSO üyeleri sağlamaktadır. Bu ölçeği ve temsil kapasitesi İSO'yu yüksek etkili bir vaka olarak seçilmeye uygun bir ticaret birliği kılmaktadır.

Veri analizi sürdürülebilir esenlik kavramı ile uyumlu ve yakın dönemde yaşanan olaylar göz önünde bulundurularak yapılmıştır. İSO'nun üyelerini hangi sürdürülebilirlik faaliyetlerine sevk ettiğini tespit etmek üzere veri analizi SEE alt kümeleri üzerine kurulmuştur. Zaman boyutunda ise SKA'na dönük çabalar COVID-19 salgını öncesi ve sonrası olmak üzere ikiye ayrılmıştır. COVID-19 dünya tarihindeki en büyük sağlık krizlerinden birisidir. Bu uç olayın SKA doğrultusunda sergilenen çabalar üzerine etkisi belirgindir. Salgından önce dünyada SKA'na 2030 yılına kadar erişecek hızda olmasa da bu istikamette sürekli ilerleme kaydedilmiştir (Fuller vd., 2022). Aynı araştırmaya göre ise salgından sonrasına denk düşen 2021 ve 2022 yıllarında dünyada SKA yönündeki çabalar durgunlaşmıştır. Halbuki COVID-19 salgını işletmelerin küresel sorunlara yaklaşımını değiştirmeleri için görülmemiş bir fırsat sunmuştur (Cooperrider vd., 2020). Salgının İSO'nun SKA yönelimi üzerindeki etkisini araştırabilmek için veri analizi salgın öncesi (2013-2019) ve salgın sonrası (2020-2021) olmak üzere iki dönemdeki sürdürülebilirlik faaliyetleri karşılaştırılarak yapılmıştır.

Veri kaynağını İSO faaliyet raporları oluşturmaktadır. İSO, 2013-2018 yılları arasındaki faaliyetlerini toplu olarak raporlamıştır. Sonraki yıllarda ise yıllık raporlama düzenine geçmiştir. Verinin görselleştirilmesini kolaylaştırmak için salgın öncesi dönemi kapsayan 2013-2019 yıllarına ait

raporlarda geçen faaliyetler birleştirilmiştir. Dönemsel faaliyet raporlarında aktarılan sürdürülebilirlik faaliyetleri isabet ettikleri SKA ile eşleştirilmiştir. Bu faaliyetlerden bazıları belirli bir sürdürülebilir kalkınma amacıyla çok belirgin bir şekilde ilgilidir. Örneğin, 'AB Ufuk Avrupa Projesi: Mind Machines' üretim alanında akıllı dijital çözümler üreten KOBİ'lere finansal destek sağladığından 'sanayi, yenilikçilik ve altyapı' olarak tanımlanmış 9. sürdürülebilir kalkınma amacı ile bağdaştırılmıştır. Bazı faaliyetlerin ise birden fazla sürdürülebilir kalkınma amacı ile ilişkilendirilmesi mümkündür. Bu durumda ilgili faaliyet, belirtilen amacı ve en doğrudan etkilediği küresel sorun göz önünde bulundurularak kodlanmıştır. Örneğin, 'elektrikli ve elektronik atıklar toplantisı' adlı faaliyeti hem 7. sürdürülebilir kalkınma amacı olan 'erişilebilir ve temiz enerji' ile hem de 11. sürdürülebilir kalkınma amacı olan 'sürdürülebilir şehir ve yaşam alanları' ile bağdaştırmak mümkündür. Bununla beraber, ilgili toplantının asıl amacı İstanbul genelinde mevzubahis atıklarla alakalı kaygıları paylaşmak olduğundan 11. sürdürülebilir kalkınma amacı ile ilişkilendirilmiştir. Bu eşleştirmelerin ardından SKA'na dönük faaliyetler hem nicelik olarak hem de yüzdesel dağılım bakımından SEE kümeleri üzerinden tablolandırılmıştır. Bu tablolama ile İSO'nun bir meta-örgüt olarak SKA odaklanmasını belirginleşmiştir.

2. Bulgular

İSO SEE alt kümelerine, dolayısıyla SKA'na, farklı oranlarda yoğunlaşmıştır (bkz. Tablo 1). İSO sürdürülebilirlik faaliyetlerinde verimli tahsis ve adil dağıtım olmak üzere iki SEE alt kümesine odaklanmaktadır. Salgın sonrası yaşanan dijital dönüşümle de bağlantılı olarak bu iki alt kümeye verilen ağırlık sıralaması değişse de her ikisini önceliklendirme hali sabit kalmıştır. Bir diğer SEE alt kümesi olan sürdürülebilir ölçek hakkında ise salgın öncesi ve sonrasında nadiren faaliyet yapılmıştır. Bu durum da İSO'nun SKA'na odaklanmasında seçici hareket ettiği izlenimi uyandırmaktadır.

Tablo 1: İstanbul Sanayi Odasının COVID-19 Salgını Öncesi ve Sonrası Sürdürülebilir Esenlik Odaklanması

	Faaliyet Sayısı		Faaliyet Yüzdesi	
	COVID-19 Öncesi (2013-2019)	COVID-19 Sonrası (2020-2021)	COVID-19 Öncesi (2013-2019)	COVID-19 Sonrası (2020-2021)
Sürdürülebilir Esenlik Endeksi				
Verimli Tahsis: Yaşayan Bir Ekonomi İnşa Etmek	205	139	42,18	52,85
Adil Dağıtım: Gelişmek için Yeteneklerin Korunması	280	120	57,61	45,63
Sürdürülebilir Ölçek: Gezegen Sınırları İçinde Kalmak	1	4	0,21	1,52
Toplam	486	263	100,00	100,00

Kaynakça: İSO Faaliyet Raporları. (2013-2021). (Erişim:13.08.2022), <https://www.iso.org.tr/kurumsal/iso-faaliyet-raporu-tanitim-kitapciigi-ve-kurum-filmi/>

İSO, salgın sonrası dönemde verimli tahsis için yaşayan bir ekonomi inşa etmeye dönük faaliyetlerinin oranını artırmıştır. Salgın öncesi dönemde tüm faaliyetlerin yüzde 42,18'ini oluşturan bu küme, salgın sonrasında ise sürdürülebilirlik çabalarının yüzde 52,85'ini kapsamıştır. Özellikle 9. sürdürülebilir kalkınma amacı olan 'sanayi, yenilikçilik ve altyapı' ile alakalı çalışmalarda artış, üye işletmelerin salgın sonrası değişen çalışma koşullarına uyum

sağlamasına yardım amaçlı faaliyetlerin artışından kaynaklanmaktadır (bkz. Tablo 2). Bu faaliyetler 2021 yılındaki 'Dijital Dönüşüm Mükemmeliyet Merkezi', 'Dijital Dönüşüm Yol Haritası Danışmanlığı' ve 'Doğru Yazılım Seçim ve Entegrasyon Webinarı' ile örneklendirilebilir. Faaliyetlerinde COVID-19 salgınına takiben yaptığı bu çeşitlendirmeler, İSO'nun değişen çevre koşullarına duyarlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 2: İstanbul Sanayi Odasının COVID-19 Salgını Öncesi ve Sonrası Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları Odaklanması

	Faaliyet Sayısı		Faaliyet Yüzdesi	
	COVID-19 Öncesi (2013-2019)	COVID-19 Sonrası (2020-2021)	COVID-19 Sonrası (2013-2019)	COVID-19 Sonrası (2020-2021)
Verimli Tahsis: Yaşayan bir Ekonomi İnşa Etmek				
Hedef 7: Erişilebilir ve Temiz Enerji	39	5	19,02	3,60
Hedef 8: İnsana Yakınsar İş ve Ekonomik Büyüme	66	45	32,20	32,37
Hedef 9: Sanayi, Yenilikçilik ve Altyapı	52	66	25,37	47,48
Hedef 11: Sürdürülebilir Şehir ve Yaşam Alanları	8	9	3,90	6,47
Hedef 12: Sorumlu Tüketim ve Üretim	40	14	19,51	10,07
Toplam	205	139	100,00	100,00
Adil Dağıtım: Gelişmek için Yeteneklerin Korunması				
Hedef 1: Yoksulluğa Son	0	0	0,00	0,00
Hedef 2: Açlığa Son	0	0	0,00	0,00
Hedef 3: Sağlıklı Bireyler	0	0	0,00	0,00
Hedef 4: Nitelikli Eğitim	46	42	16,43	35,00
Hedef 5: Toplumsal Cinsiyet Eşitliği	1	0	0,36	0,00
Hedef 10: Eşitsizliklerin Azaltılması	0	0	0,00	0,00
Hedef 16: Barış, Adalet ve Güçlü Kurumlar	210	53	75,00	44,17
Hedef 17: Hedefler için Ortaklıklar	23	25	8,21	20,83
Toplam	280	120	100,00	100,00
Sürdürülebilir Ölçek: Gezegen Sınırları İçinde Kalmak				
Hedef 6: Temiz Su ve Sıhhi Koşullar	0	0	0	0
Hedef 13: İklim Eylemi	0	4	0	100
Hedef 14: Sudaki Yaşam	1	0	100	0
Hedef 15: Karasal Yaşam	0	0	0	0
Toplam	1	4	100,00	100,00

Kaynakça: İSO Faaliyet Raporları. (2013-2021). (Erişim:13.08.2022), <https://www.iso.org.tr/kurumsal/iso-faaliyet-raporu-tanitim-kitapcigi-ve-kurum-filmi/>

İSO, salgın sonrası dönemde adil dağıtıma dönük faaliyetlerinin oranını azaltmakla birlikte gene de yoğunluğunu verimli tahsis kümesine yakın düzeyde tutmuştur. Salgın öncesi dönemde bütün faaliyetlerin yüzde

57,61'ini oluşturan adil dağıtım kümesi, salgının ortaya çıkmasının ardından İSO'nun sürdürülebilirlik çabalarının yüzde 45,63'ünü oluşturmuştur (bkz. Tablo 1). Özellikle salgın öncesi ve sonrasında 1. (yoksulluğa son), 2. (açlığa

son), 3. (sağlıklı bireyler), 5. (toplumsal cinsiyet eşitliği) ve 10. (eşitsizliğin azaltılması) sürdürülebilir kalkınma amaçlarında toplamda sadece bir faaliyet yapılmıştır (bkz. Tablo 2). Bu durum da bazı SKA'nın yıllar ve olaylar geçse de İSO'nun odağının dışında kaldığını işaret etmektedir.

İSO, sürdürülebilir ölçekle ilintili SKA'na diğer SEE kümeleri olan verimli tahsis ve adil dağıtım kadar odaklanmamaktadır. İSO sürdürülebilirlik faaliyetleri içerisinde sürdürülebilir ölçekle alakalı çalışmalar salgın öncesi yüzde 0,21 ve salgın sonrası yüzde 1,52 oranında yer bulabilmiştir (bkz. Tablo 1). Sürdürülebilir ölçek ile alakalı çabaların geri planda kalması sadece yüzdesel olarak değil nicelik olarak da görülebilmektedir (bkz. Tablo 2). Bu gözlem de bazı SKA'nın İSO'nun ilgi alanının uzağında kaldığı kanaatini güçlendirmektedir.

SKA özelinde bakıldığında İSO'nun en sık faaliyet gösterdiği ilk üç sürdürülebilir kalkınma amacı, salgın öncesi ve sonrası kendi aralarındaki sıralama değişse de 8 (insana yakışır iş ve ekonomik büyüme), 9 (sanayi, yenilikçilik ve altyapı) ve 16 (barış, adalet ve güçlü kurumlar) şeklindedir. Bu SKA'nın ilk üçteki konumunun bir grup olarak sabit kalması, İSO'nun çevre koşullarındaki değişikliğe duyarlılığının odaklanmayı seçtiği SKA alt kümesi ile sınırlı olduğunu sergilemektedir.

2.1. Tartışma

Ticaret birlikleri, üye işletmeler üzerinde kaydedeğer bir nüfuza sahiptir. Bu etkileri sebebiyle, ticaret birlikleri belli faaliyetleri eylem ve söylem aracılığıyla vurguladıklarında üye işletmelerin de faaliyet odakları bu çerçeve ile sınırlanabilir. Ticaret birliklerin faaliyetlerinin incelenmesi, üye işletmelerin karşılaştıkları ortak tehditlerin ne ölçüde farkında olduğu ve bu tehditlere toplu halde bir karşılık vermelerinin ne kadar mümkün olduğu hakkında ipuçları verebilmektedir (Barnett, 2013). İSO'nun faaliyet raporlarının SKA çerçevesinde analizi, bu meta-örgütün sürdürülebilirlik faaliyetlerinin SEE'nin sadece iki alt kümesine yoğunlaştığını göstermektedir. Değişen dünya ve paydaş talepleri göz önünde bulundurulduğunda, İSO'nun nispeten geri planda bıraktığı SKA'nı da kuşatacak bir biçimde faaliyetlerini çeşitlendirmesi üye işletmelerin çevreye uyumunu ve küresel sorunların çözümünü kolaylaştırabilir. SEE gibi araçlarla İSO gibi meta-örgütlerin sürdürülebilirlik faaliyetlerinin dağılımının tahlili ve daha kapsayıcı olacak biçimde yeniden düzenlenmesi de nihayetinde Türkiye'nin daha sürdürülebilir hale gelmesini kolaylaştırabilir. Ticaret birlikleri, ayrıca SKA'nın henüz yeterince odaklanmadıkları alanlarında etkinlik göstermelerini kolaylaştıracak önerilere ödüller vererek yeni fikirlerin akışını teşvik edebilir.

Bu kuşatıcı yaklaşım çeşitli yapısal değişiklikleri ilgili meta-örgütün olağan işleyişine gömülü hale getirerek hayata geçirilebilir. Örneğin ticaret birlikleri sürdürülebilirlik faaliyetlerinin raporlamasını SEE alt kümelerini temel alan bir artefakt aracılığıyla yapabilir. Bu artefakt üzerinden düzenli raporlama sayesinde paydaşlar sürdürülebilirlik

odağının ne kadar kapsayıcı bir şekilde dağıtıldığını mütemadiyen takip edilebilir. Artefaktlerle şeffaf, istikrarlı ve sistematik kılınan sunumun doğuracağı tartışmalar, üye işletmelerin hangi SKA'nı ne kadar önemseydiğini ve o amaca isabet eden küresel sorun hakkındaki bilinçli farkındalık seviyelerini açığa çıkarabilir. Ayrıca bu tür artefaktler ve kapsayıcı tartışmalar sürdürülebilirlik faaliyetlerinin daha kapsamlı raporlanmasının da önünü açabilir. Bu çalışmada İSO'nun SKA odaklanmasının dağılımına dair tespitlerin muhtemel bir sebebi yayınlanmış raporların bütün sürdürülebilirlik faaliyetlerini yansıtmaması olabilir. Eğer ticaret birlikleri faaliyet raporlarını hem daha kapsamlı hem de daha erişilebilir hale getirirse, gelecekteki araştırmacılar da daha ileri düzey analizler yapabilecek imkana kavuşarak Türkiye'nin ve dünyanın sürdürülebilirlik idealine ulaşmasına daha büyük bir katkı sağlayabilir.

Bu araştırma sadece tek bir ülkeye ve tek bir meta-örgüte odaklanmasından ötürü, bulgularının genellenebilirlik bakımından kısıtlı kalması beklenebilir. Bu kısıtı aşmak için, takip araştırmaları Türkiye'deki birden çok ticaret birliğini veya farklı ülkelerden ticaret birliklerini SKA odaklanmaları bağlamında inceleyebilir. Özellikle ticaret birliklerine katılımın gönüllülük esasına dayandığı ülkeleri kapsamına alacak olan çalışmalar, meta-örgütlere katılımın zorunluluk veya gönüllülük esasına dayanmasının SKA odaklanmasını ve performansını nasıl etkilediğini ortaya koyabilir. Bu çalışmanın bir diğer kısıtı ise, yakın dönemi ele alması olabilir. Türkiye'deki ticaret birliklerinin sürdürülebilirlik konusundaki yaklaşımın tarihsel süreç içerisindeki değişimini incelemek üzere, kurum tarihi konusunda ikincil kaynakları birbiriyle tamamlayıcı bir biçimde listeleyen araştırmalara başvurulabilir (Bali vd., 2019; Güldöşüren, 2021).

3. Sonuç

Bu çalışma, ticaret birliklerinin kurumsal sosyal sorumlulukla alakalı faaliyet ve etkinliklerdeki rolü üzerine yapılmış araştırmaları (Ersöz, 2009), SKA çerçevesini ve SEE endeksini temel alarak daha kuşatıcı ve sistematik hale getirmektedir. Sosyal sorumluluk ile alakalı önceki çalışmalar, örgütleri kar amacı güden ve kar amacı gütmeyen olmak üzere ikiye ayırmıştır (Şevket ve Altınkaya, 2018). Bu araştırma ise, bir sınır örgütü olarak ticaret birliklerini bu sınıflandırmaya dahil etmektedir. Ticaret birlikleri, bir meta-örgüt olarak kar amacı gütmese bile varlıklarının devamı için kar amacı güden üyelerini mevcut çevre koşullarına göre isabetli bir biçimde yönlendirmek durumundadır. SKA açısından bakıldığında, 19. yüzyılın sonlarında ticaret birlikleri ile alakalı yaşanan deneyimin yeniden üretildiği düşünülebilir. Batılılaşma girişiminin bir tezahürü olarak kurulan ticaret birliklerinde, kuruluş sebepleri ve cevap verdikleri ihtiyaçlar bakımından belirsizlikler tespit edilmiştir (Koraltürk, 2022). Benzer şekilde, Batı kaynaklı SKA'nın günümüz dünyasında işletmelerin faaliyetlerini meşrulaştırması için gerekli

görülmele beraber tam anlamıyla içselleştirilemediği düşünülebilir.

Günümüzde sürdürülebilirlik için sistemik bir değişime geçmişten daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Bunun önemli göstergelerinden birisi COVID-19 salgını sonrası 2030 yılına dek BM'in SKA'na erişme ihtimalinin daha da azalmasıdır. Ticaret birlikleri gibi meta-örgütlerin üye işletmelere SKA'nı kapsayıcı sistemik bir değişim için önderlik etmeleri sürdürülebilirlik faaliyetlerinin çeşitlilik arz etmesiyle mümkündür. Meta-örgütlerin bu bakımdan çabalarını daha orantılı bir şekilde yaymak için SEE gibi ölçüm yöntemlerini kullanarak mevcut sürdürülebilirlik odaklanmalarını incelemeleri ve eksik bıraktıkları alanlarda faaliyet göstermeleri elzemdir. Bu yaklaşım değişimi hem ülkemizin hem de dünyanın daha sürdürülebilir hale gelmesini kolaylaştırarak bütün paydaşların sosyal, çevresel ve ekonomik yönden kazançlı çıkmasını sağlayabilecektir.

References

- Ahrne, G., & Brunsson, N. (2005). Organizations and Meta-organizations. *Scandinavian Journal of Management*, 21(4), 429-449.
- Ahrne, G., & Brunsson, N. (2008). *Meta-organizations*. UK: Edward Elgar Publishing.
- Bali, R. N., Koraltürk, M., & Yalçınkaya, A. (2019). *Kurum ve Sektör Tarihi, İş İnsanı ve Yönetici Hatırat, Biyografi ve Otobiyografi Kitapları Bibliyografyası (1932-2018)*. İstanbul: Libra Kitap.
- Barnett, M. L. (2006). Finding a Working Balance Between Competitive and Communal Strategies. *Journal of Management Studies*, 43, 1753-1773.
- Barnett, M. L. (2013). One Voice, but Whose Voice? Exploring What Drives Trade Association Activity. *Business and Society*, 52(2), 213-244.
- Barnett, M. L., Darnall, N., & Husted, B. W. (2015). Sustainability Strategy in Constrained Economic Times. *Long Range Planning*, 48(2), 63-68.
- Berkowitz, H., & Dumez, H. (2016). The Concept of Meta - organization: Issues for Management Studies. *European Management Review*, 13(2), 149-156.
- Berkowitz, H., Brunsson, N., Grothe-Hammer, M., Sundberg, M., & Valiorgue, B. (2022). Meta-organizations: A Clarification and a Way Forward. *M@n@gement*, 25, 1-9.
- Brammer, S., Jackson, G., & Matten, D. (2012). Corporate Social Responsibility and Institutional Theory: New Perspectives on Private Governance. *Socio-Economic Review*, 10(1), 3-28.
- Brown, L. D. (1991). Bridging Organizations and Sustainable Development, *Human Relations*, 44(8), 807-831.
- Brundtland Commission. (1987). *Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future*. (Erişim: 13.08.2022), <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf>
- Carroll, A. B., & Buchholtz, A. K. (2014). *Business and Society: Ethics, Sustainability, and Stakeholder Management (9th ed.)*. Stamford: Cengage Learning.
- Cooperrider, D. L., (2008). Sustainable Innovation. *BizEd*, 7(4), 32-38.
- Cooperrider, D. L., (2014). Afterword. (In) C. Laszlo & J. S. Brown (Eds.). *Flourishing Enterprise*. Stanford, CA: Stanford University Press, 159-178.
- Cooperrider, D. L., & Fry, R. (2020). Appreciative Inquiry in a Pandemic: An Improbable Pairing. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 56(3), 266-271.
- Cooperrider, D. L., & McQuaid, M. (2012). The Positive Arc of Systemic Strengths: How Appreciative Inquiry and Sustainable Designing Can Bring out the Best in Human Systems. *Journal of Corporate Citizenship*, 46, 71-102.
- Cooperrider, D., & Zhexembayeva, N. (2007). Business as an Agent of World Benefit. *Kosmos*, 6(2), 2-33.
- Costanza, R., Daly, L., Fioramonti, L., Giovannini, E., Kubiszewski, I., Mortensen, L., Pickett, K., Ragnarsdottir, K., Vogli, R., & Wilkinson, R. (2016). Modeling and Measuring Sustainable Wellbeing in Connection with the UN Sustainable Development Goals. *Ecological Economics*, 130, 350-355. (Erişim: 13.08.2022), http://www.idakub.com/academics/wp-content/uploads/2017/02/2016_Costanza_SDGs-EcoEco.pdf
- Darıcı, B. (2015). Yeni Yerel Sürdürülebilir Kalkınma Arayışları Çerçevesinde Ticaret ve Sanayi Odalarının Sanayi Üretici Birlikleri Haline Dönüştürülmesi için AHP Yöntemi ile Tahlili ve Değerlendirilmesi. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, 49, 366-382.
- Dumez, H., & Renou, S. (2020). *How Business Organizes Collectively: An Inquiry on Trade Associations and Other Meta-organizations*. UK: Edward Elgar Publishing.
- Ersöz, H. (2009). İşletmelerin Sosyal Sorumluluk Anlayışının Gelişiminde Meslek Kuruluşlarının Rolü. *Journal of Social Policy Conferences*, 57, 87-123.
- Gehring, T. (2020). Corporate Foundations as Partnership Brokers in Supporting the United Nations' Sustainable Development Goals (SDGs). *Sustainability*, 12(18), 7820.
- Glavas, A., Senge, P., & Cooperrider, D. L. (2010). Building a Green City on a Blue Lake: A model for Building a

- Local Sustainable Economy. *People and Strategy*, 33(1), 26.
- Güldöşüren, A. (2021). Türkiye’de Kurum Tarihciliği Literatürü, *Türkiye Araştırmaları Literatür Dergisi*, 19(37), 395-466.
- Jain, P., & Jain, P. (2020). Are the Sustainable Development Goals Really Sustainable? A Policy Perspective. *Sustainable Development*, 28(6), 1642-1651.
- Koral Türk, M. (2002). Türkiye’de Ticaret ve Sanayi Odaları (1880-1952). İstanbul: Denizler Kitabevi.
- Lafortune G., Cortés Puch M., Mosnier A., Fuller G., Diaz M., Riccaboni A., Kloke-Lesch A., Zachariadis T., Carli E., Oger A. (2021). Europe Sustainable Development Report 2021: Transforming the European Union To Achieve the Sustainable Development Goals. SDSN, SDSN Europe and IEEP, France: Paris.
- Laszlo, C. (2008). Sustainable Value: How the World's Leading Companies Are Doing Well By Doing Good. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Laszlo, C., & Brown, J. S. (2014). Flourishing Enterprise. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Laszlo, C., & Zhexembayeva, N. (2017). Embedded Sustainability: The Next Big Competitive Advantage. Routledge.
- Lawton, T., Rajwani, T., & Minto, A. (2018). Why Trade Associations Matter: Exploring Function, Meaning, and Influence. *Journal of Management Inquiry*, 27, 5–9.
- Mao Y., Purvis B. & Robinson D. (2018). Three Pillars of Sustainability; In Search of Conceptual Origins. Nottingham: University of Nottingham; Sheffield: University of Sheffield.
- Marques, J. C. (2017). Industry Business Associations: Self-Interested or Socially Conscious? *Journal of Business Ethics*, 143(4), 733-751.
- Mills, C. W. (1940). Situated Actions and Vocabularies of Motive. *American Sociological Review*, 5(6), 904-913.
- Patton, M. Q. (2014). *Qualitative Research & Evaluation Methods: Integrating Theory and Practice*. Sage Publications.
- Rajwani, T., Lawton, T., & Phillips, N. (2015). The “Voice of Industry”: Why Management Researchers Should Pay More Attention to Trade Associations. *Strategic Organization*, 13(3), 224-232.
- Sachs, J., Kroll, C., Lafortune, G., Fuller, G., & Woelm, F. (2022). *Sustainable Development Report 2022*. Cambridge University Press.
- Senge, P. (2014). Foreword by Peter Senge. In C. Laszlo & J. S. Brown (Eds.). *Flourishing Enterprise* (pp.vii-x). Stanford, CA: Stanford University Press.
- Spillman, L. (2012). *Solidarity in Strategy*. University of Chicago Press.
- Şevket, A. Y. A. Z., & Altınkaya, Z. (2018) Kâr Amacı Gütmeyen Kuruluşlarının Sosyal Sorumluluk Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi Vaka Çalışması: İstanbul Sanayi Odası Vakfı. *İletişim Çalışmaları Dergisi*, 4(2), 1-22.
- Tucker, A. (2008). Trade Associations as Industry Reputation Agents: A Model of Reputational Trust, *Business and Politics*, 10(1), 1–26.
- UN (2015). *Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development. Outcome Document for the UN Summit to Adopt the Post-2015 Development Agenda*. New York.
- Valente, M., & Oliver, C. (2018). Meta-organization Formation and Sustainability in Sub-Saharan Africa. *Organization Science*, 29(4), 678-701.
- Vedula, S., Dobliger, C., Pacheco, D., York, J. G., Bacq, S., Russo, M. V., & Dean, T. J. (2022). Entrepreneurship for the Public Good: A Review, Critique, and Path Forward for Social and Environmental Entrepreneurship Research. *Academy of Management Annals*, 16(1), 391-425.
- Yavuz, C., Çelebi, N., & Polat, S. (2011). Ticaret ve Sanayi Odaları Web Sitelerinin Bilgi Toplumuna Katkısı Açısından Analizi: Doğu Karadeniz Örneği. *Erciyes İletişim Dergisi*, 2(1), 64-73.

Extended Summary

Purpose

The COVID-19 pandemic hampers sustainable development worldwide. This stagnation requires rapid and systemic changes to reach the United Nations (UN) Sustainable Development Goals (SDG) by 2030. Although trade associations can shepherd this change by coordinating their member organizations' endeavors, we lack research on how those meta-organizations facilitate sustainable development. We examine the sustainability activities of Istanbul Chamber of Industry (ICI) between 2013 and 2021 to identify to what extent meta-organizations unleash their potential in leading systemic change to achieve SDGs.

Literature Review

We follow a narrative review approach to bridge the scarce literature on trade associations and sustainability. First, we identify the contemporary framing of sustainability as 'net value creation' instead of the obsolete understanding of sustainability as 'doing less harm'. Meanwhile, organizations fail to meet the sustainability threshold as most companies attempt to implement isolated and incremental changes rather than a systemic change. Such a systemic change requires the involvement of meta-organizations in the sustainability movement, and the UN announces 17 SDGs to guide all stakeholders as a meta-organization. However, single organizations still need sustainability measurements and a closer guidance to mobilize their resources and capacities effectively to address those SDGs in coordination with other organizations. The Sustainability Wellbeing Index (SWI) facilitates this guidance by splitting SDGs into three categories (efficient allocation, fair distribution, and sustainable scale). Trade associations may build on this measurement to evaluate the concentration and comprehensiveness of their sustainability efforts and to lead their member organizations more effectively to reach SDGs by 2030. However, trade associations are rarely at the center of organizational and sustainability studies. Therefore, we seek out to illuminate the extent that trade associations direct their member organizations as a whole to effectively address each SDG.

Design/methodology/approach

We use trade associations as our unit of analysis to identify how meta-organizations use their potential in leading their member organizations to achieve sustainability. We employ the high-impact sampling strategy to pursue an exploratory research given the lack of studies in this area. ICI has more than 22,000 member organizations, which generates one-third of production, employment, and added value in Turkey. We compile a secondary data set from publicly available yearly reports of ICI from 2013 to 2021. We split this data into two portions (2013-2019 and 2020-2021) to identify the extent that the COVID-19 pandemic influences the sustainability activities of ICI. Finally, we code the sustainability activities according to the corresponding SDGs and SWI subdimensions.

Findings

We identify that ICI concentrates on certain SDGs more than the others both before and after the pandemic. While ICI implements numerous activities to champion efficient allocation and fair distribution, this meta-organization rarely conducts activities for SDGs categorized under sustainable scale. ICI might facilitate their member organizations' adaptation to the rapidly changing world and stakeholder expectations by embracing a more holistic approach to address SDGs. We suggest the use of artifacts that mirrors the SWI subdimensions and enables ICI to monitor the distribution of its sustainability activities periodically and systematically. We also invite trade associations to report their sustainability activities in further detail and to make these reports easily accessible so that future researchers can go beyond exploratory studies and conduct more advanced data analysis. We hope that these changes would enhance various stakeholders' collaboration to improve the social, financial, and environmental performance of the world.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Kurumsal Kimliğin Gücünün Müşteri Nezdinde Kurumsal İtibar Yaratmadaki Rolü: Bankaların Kurumsal Müşterileri Üzerine Bir Araştırma *

The Role of Corporate Identity Strength in Building Corporate Reputation in The Eyes of Customers: A Study on Banks' Corporate Customers

Neslihan Şevik ^{a, **} & Hülya Gündüz Çekmeceliolu ^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, Kocaeli Üniversitesi, Gazanfer Bilge Meslek Yüksekokulu, Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Bölümü, 41500, Karamürsel / Kocaeli
ORCID: 0000-0002-9220-1082

^b Prof. Dr., Kocaeli Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, 41001, İzmit / Kocaeli
ORCID: 0000-0002-0123-4939

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 5 Ağustos 2022

Düzeltilme tarihi: 4 Kasım 2022

Kabul tarihi: 10 Kasım 2022

Anahtar Kelimeler:

Kurumsal Kimlik

Kurumsal Kimliğin Gücü

Kurumsal İtibar

Bankacılık Sektörü

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Aug 15, 2021

Received in revised form: Nov 10, 2022

Accepted: Nov 10, 2022

Keywords:

Corporate Identity

Corporate Identity Strength

Corporate Reputation

Banking Sector

ÖZ

Bu çalışmada, kurumsal kimliğin gücünün çok boyutlu bir kavram olan kurumsal itibar üzerindeki etkileri incelenmektedir. Araştırma, 2016 yılı itibarıyla Türkiye Bankacılık Sistemine kayıtlı olup faaliyet gösteren 34 mevduat bankası, 13 kalkınma ve yatırım bankası ile Türkiye Katılım Bankaları Birliğine kayıtlı olup faaliyet gösteren beş katılım bankası olmak üzere toplam 52 banka üzerinde gerçekleştirilmiştir. Bankaların üst, orta ve alt düzey yönetim pozisyonlarında çalışan yöneticilerinden ve söz konusu bankaların kurumsal müşterilerinden elde edilen 209 adet eksiksiz veri Yapısal Eşitlik Modellenmesiyle (YEM) analiz edilmiştir. Araştırma analizleri SPSS ve SmartPLS istatistik programları kullanılarak yapılmıştır. Araştırma sonuçları, kurumsal kimliğin gücünün sırasıyla kurumsal itibarın ürün ve hizmetler, vizyon ve liderlik ile finansal performans boyutları üzerinde pozitif yönlü oldukça güçlü bir etkisinin olduğunu göstermektedir.

ABSTRACT

In this study, the effects of corporate identity strength on corporate reputation, which is a multidimensional concept, are examined. The research was carried out a total of 52 banks: 34 deposit banks, 13 development and investment banks registered and operating in the Turkish Banking System and five participation banks registered and operating in Turkey Participation Banks Association System as of 2016. 209 complete data, obtained from the managers who are in senior, middle or lower management positions of the 52 banks and the corporate customers of these banks, were analyzed with Structural Equation Modeling (YEM). Research analyses were performed by using SPSS and SmartPLS statistical programs. The results of the research show that the corporate identity strength has a very strong positive impact on the product and services, vision and leadership, and financial performance dimensions of corporate reputation, respectively.

1. Giriş

Sürekli ve şiddetli bir rekabetin hüküm sürdüğü günümüz iş

yaşamında işletmelerin hayatta kalabilmeleri benzerlerinden farklı, ayırt edici, eşsiz ve tutarlı bir yapı oluşturmalarına ve

* Bu makale, N. Şevik tarafından hazırlanan Kocaeli Üniversitesi'nde Prof. Dr. H. Gündüz Çekmeceliolu danışmanlığında yürütülmekte olan "Kurumsal kimlik ve kurumsal itibar arasındaki ilişkilerin incelenmesi: Bankacılık sektöründe bir araştırma" isimli doktora tezinden türetilmiştir. Bu çalışma, 25-27 Mayıs 2017 tarihinde Ankara'da gerçekleştirilen 25. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi'nde sunulmuştur.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: neslihanakman@hotmail.com

Atf/Cite as: Şevik, N. & Gündüz Çekmeceliolu, H. (2022). Kurumsal Kimliğin Gücünün Müşteri Nezdinde Kurumsal İtibar Yaratmadaki Rolü: Bankaların Kurumsal Müşterileri Üzerine Bir Araştırma. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 361-378.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TÜBİTAK ULAKBİM JournalPark.]

bu yapıyı devamlı olarak görünür kılmalarına bağlıdır. Bu noktada “kurumsal kimlik” ve “kurumsal itibar” kavramları işletmeler için oldukça kritik bir önem kazanmaktadır. Kimlik kavramı; sosyoloji, psikoloji, antropoloji, sosyal psikoloji (Jenkins, 2008), yönetim, pazarlama, örgütsel davranış (Aka, 2010) gibi pek çok alanda çalışılan ve disiplinler arası yapısı gereği tanımlanması oldukça güç ve karmaşık bir kavramdır. Kimlik, genel olarak, kişilerin ve grupların kendilerini kim olarak yahut ne olarak gördüklerini ve nelere değer verdiklerini ifade etmektedir (Giddens, 2005). Kurumsal kimlik ise bir örgütün merkezi, sürekli (Albert ve Whetten, 1985), kendine özgü ve ahenkli tüm felsefe, yapı, dizayn, davranış, kültür ve iletişim öğelerinin toplamını ifade etmektedir (Antonoff, 1985; Cheney ve Thompkins, 1987). Kurumsal kimliğin inşa edilmesi bir bilinci, süreci ve çalışanların da içerisinde olduğu etkileşimli bir yapıyı gerekli kılmaktadır. Oldukça kapsamlı bir yapıyı ifade eden, oluşturulması bilinçli bir dizi eylem ve süreç gerektiren kurumsal kimlik işletmelere tüm paydaşlar nezdinde diğerlerinden farklı, özel, güçlü ve ayırt edici bir görünüm sağlamak ve itibar kazandırmaktadır.

Öte yandan kurumsal itibar ise örgütün tüm paydaşlarının zaman içerisinde örgütün geçmişteki davranış ve faaliyetlerine bağlı olarak çeşitli tecrübeleri neticesinde örgüte ilgili olarak zihinlerinde oluşan ve örgüte ilişkin kararlarına yön veren çok boyutlu bir kavramdır (Kotha vd., 2001; Trotta ve Cavallaro, 2012). Özellikle kurumsal değer yaratmada kurumsal itibar, örgütlerin stratejik olarak ele aldıkları en önemli varlıklardan biridir (Adeosun ve Ganiyu, 2013). Kaynak temelli bakış açısına göre kurumsal itibar işletmeler tarafından yönetilmesi gereken değerli bir kaynak olarak düşünülmektedir (Dowling, 2004). Kurumsal itibar örgüte ilişkin doğrudan ya da dolaylı tecrübelerle dayanan çok boyutlu, soyut (Boshoff, 2009) ve kolektif bir olgudur (Walsh ve Beatty, 2007). Kurumsal itibar rekabetçi bir sürecin sonucu olarak işletmelerin maddi ve maddi olmayan değerini maksimize etmede kilit niteliklerden biri olarak görülmektedir (Fombrun ve Shanley, 1990). Kurumsal itibar örgüte finansal sağlamlık kazandırmak gibi ekonomik bir getirisi olup gerçekte maddi olmayan, duygusal, niteliksel, soyut ve stratejik bir sermayedir (Radomir vd., 2014). Kurumsal itibar örgütün piyasadaki nisbi duruşunun en önemli göstergelerinden biri olarak (Fombrun ve Rindova, 2001), kurumun maddi ve maddi olmayan özelliklerinin tamamını kapsamaktadır (Weigelt ve Camerer, 1988). Paydaşlar için kurumun geçmiş faaliyetleri ve sonuçlarının neticesinde gelecekte yapacaklarına ilişkin bir öngörü (Fombrun, 2001; Fombrun ve Rindova, 2001; Roberts ve Dowling, 2002) ve kurumun performansına ilişkin toplu bir değerlendirme sunmaktadır (Fombrun ve Van Riel, 1997; Dowling, 1994).

Kimlik kavramı, disiplinler arası bir kavram olmakla birlikte, kimlik ile ilgili çalışmalar işletme yazınında nispeten daha azdır. Özellikle kurumsal kimliğin ölçülmesi ve etkilerine ilişkin ampirik araştırmalar Türk işletme ve yönetim yazınında oldukça yetersizdir. Bu çalışmada, kurumsal kimlik kavramı çok yönlü olarak incelenmekte ve

kurumsal kimliğin gücünün kurumsal itibar üzerindeki etkileri ampirik olarak araştırılmaktadır. Kurumsal itibar, kurumun tüm paydaşlarının çeşitli tecrübeleri neticesinde oluşan çok boyutlu bir kavram olmasına rağmen, Türk işletme yazınına bakıldığında kavramın genellikle tek boyutlu olarak ölçüldüğü, çalışanlar ya da öğrencilerden elde edilen veriyle işletmelerin kurumsal itibarının değerlendirildiği görülmektedir. Bu çalışmada, ilgili yazında önemli bir fark yaratılarak kurumsal itibar çok boyutlu bir kavram niteliğiyle ele alınmakta, Türk bankacılık sektöründe yer alan işletmelerin kurumsal itibarı, kurumsal müşterilerinden elde edilen veriyle değerlendirilmektedir. Öte yandan, kurumsal itibar literatürü incelendiğinde, araştırmaların kurumsal itibarın öncüllerinden ziyade, daha çok kurumsal itibarın sonuçları üzerinde odaklandığı görülmektedir. Bu çalışma kurumsal itibarın önemli bir öncülü olarak kurumsal kimliğin gücü ile kurumsal itibar arasındaki ilişkiyi ele alması bakımından ilgili yazında önemli bir eksiği gidermektedir. Çalışmanın temel amacı banka çalışanlarının bankalarının kurumsal kimliğinin gücüne ilişkin algılarının, bankaların kurumsal müşteriler nezdinde oluşan kurumsal itibar algılarına olan etkilerini kurumsal itibarın boyutları üzerinden belirlemektir. Araştırma, 2016 yılı itibarıyla Türkiye Bankacılık Sistemine kayıtlı olup faaliyet gösteren 34 mevduat bankası, 13 kalkınma ve yatırım bankası ile Türkiye Katılım Bankaları Birliğine kayıtlı olup faaliyet gösteren beş katılım bankası olmak üzere toplam 52 banka üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırma verisi söz konusu bankaların üst, orta ve alt yönetim pozisyonlarında çalışan yöneticilerinden ve bu bankaların kurumsal müşterilerinden elde edilmiştir. Araştırmada, Türk bankacılık sektöründe yer alan işletmelerin kurumsal kimliğinin gücünün kurumsal itibarlarının duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, finansal performans, vizyon ve liderlik ile sosyal ve çevresel sorumluluk boyutları üzerindeki etkileri Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) dâhilinde yol analizleri ile test edilmiştir ayrı ayrı incelenmiştir. İlgili yazında kurumsal kimliğin gücünün kurumsal itibar üzerindeki etkilerini belirlemeye yönelik herhangi ampirik bir çalışmaya rastlanmamaktadır. Tüm evrene ulaşılacak suretiyle gerçekleştirilen söz konusu araştırma kurumsal kimliğin gücü ile kurumsal itibar arasındaki ilişkiyi ampirik olarak ölçme özelliği itibarıyla ilgili yazında bir ilki temsil etmektedir. Araştırmanın ileriki araştırmalara ve literatüre kaynak teşkil etme ve model geliştirme açısından önemli bir katkı sunacağı düşünülmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Kurumsal Kimlik ve Kurumsal Kimliğin Gücü

Günümüzde kimlik kavramı bireyler ve araştırmacılar kadar kurumlarında ilgisini çeken, özellikle ölçükleri büyüdükçe gündemlerini daha çok meşgul eden, gerek iç gerekse dış çevreleri üzerinde olumlu bir kurumsal itibar yaratmak adına kaçınılmaz olarak yönetsel süreçlerine dahil etmeleri gereken ve dolayısıyla yöneticilerin üzerinde ciddiylet

durdukları bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır (Melewar, 2003). İlgili yazın incelendiğinde başlangıçta kimlik kavramı ile ilgili tanımlamaların bireyi ve onu diğerlerinden farklı kılan özelliklerini anlatmak için yapıldığı (Likk, 2008), fakat sonrasında, zamanla grupsal yapı ve faaliyetlerin de kimlik kavramı ile açıklanmaya çalışıldığı görülmektedir. 1970' lerde Henri Tajfel ve John Turner tarafından gruplar arası ve kişiler arası ilişkilerin incelenmesinde teorik bir ayrım yaratmak üzere geliştirilen bir sosyal psikoloji kuramı olan Sosyal Kimlik Kuramının beş temel kavramından biri olarak literatüre giren ve "biz" olmayı, birlikteliği, ait olmayı içeren psikolojik bir kavram olarak tarif edilen sosyal kimlik kavramı (Hogg, 2001), doğasında iç grup dinamiklerini, gruplar arası ve kişiler arası ilişkileri, kolektif benliği barındıran kurumlar açısından da oldukça önemli bir hale gelmeye başlamıştır (Hogg ve Abrams, 1998; Hogg ve Williams, 2000). Sosyal kimlik kavramının gelişimine paralel olarak artan rekabet koşullarında kimlik kavramı kurumlar açısından özellikle itibar elde edebilmek adına önem kazanmış ve "kurumsal kimlik" olarak içselleştirilmeye ve incelenmeye başlanmıştır. Gestaltçı yaklaşıma göre bütün parçaların toplamından farklı bir anlam ifade etmekte ve birey bütünü parçalarından ayırıştırarak değil, bütünlük içerisinde algılamaktadır. Kurumsal açıdan bakıldığında, kurumların kimliğine yönelik olarak birey ve grupların geliştirdikleri algılar da esasında böyle bir nitelik sergilemektedir.

Kurumsal kimlik bir kurumun sosyal, ekonomik ve politik alanlardaki tüm görsel ve görsel olmayan ifadelerinin ve davranışlarının toplamından oluşmaktadır (Henrion, 1980). Kurumsal kimlik, bir kurumun bütün kamuoyuna (toplum, çalışanlar, müşteriler, basın, mevcut ve potansiyel hissedarlar, sermaye sağlayıcılar vb.) kendisini tanıtmak için seçtiği yolların toplamına eşittir (Antonoff, 1985; Margulies, 1977). Kurumsal kimlik örgütün başarı, değer ve bilgisini koordine ederek, duygusal anlamda bütünleşmesine rehberlik etmektedir. Bununla birlikte kurumsal kimlik, örgütlerin ekonomik performans ve verimliliğini arttırmaya katkı sağlayan stratejiler üretilmesini olanaklı kılmaktadır (Hannebohn ve Blocker, 1983). Kurumun felsefesi, yapısı, dizaynı, kültürü, davranışı ve iletişimi gibi unsurları içine alan kapsamlı bir yapıya sahip olan kurumsal kimliğin (Cheney ve Thompkins, 1987) inşa edilmesi bir bilinci, süreci ve kurumun en tepesinden en alt kademesine kadar tüm çalışanların içinde olduğu etkileşimci bir yapıyı ve bütüncül bir çabayı gerektirmektedir. Ekonomik ve sosyal amaçlarını gerçekleştirmek isteyen işletmeler, kurumsal kimlik ile yüksek düzeyde bütünleşmiş çalışanlara ihtiyaç duymaktadırlar (Barker ve Tompkins, 1994). Çünkü, çalışanlar kurumlarıyla ne kadar çok bütünleşirse, kurumlarının başarısını o kadar çok kendi başarıları olarak görmekte ve bunun için çaba sarf etmektedirler. Buna göre kurumsal kimlik kolektif olarak meydana getirilmekte, ortak değerler ve benzerlikler etrafında birleşen çalışanlar kurumsal kimliğin temelini oluşturmaktadır (Ashforth ve Mael, 1989). Kurumsal kimlik bireysel kimlik bileşenlerinin bir parçası olarak çalışanların kurumlarına

ilişkin algı, duygu ve düşüncelerini etkileyen, zihinlerinde kuruma dair bilişsel şemalar oluşturan ve kurum için rekabet avantajı yaratan stratejik bir unsur olmaktadır (Elsbach ve Kramer, 1996; Hatch ve Schultz, 1997) Kurumun iç ve dış paydaşlarıyla iletişim şekli, kültürü, davranışı gibi merkezi, kendisine özgü ve kendi içerisinde ahenkli (Ashforth ve Mael, 1989) görsel ve görsel olmayan öğelerden oluşan kurumsal kimlik (Blauw, 1994), adeta örgütsel bir tutkal görevi üstlenerek çalışanları bir arada tutan ortak bir ruh yaratmakta (Davies vd., 2003), kurumun gücüne ve başarısına fiziksel, yönetsel, finansal vb. birçok yönden son derece önemli katkılar sunmaktadır. Kurumsal kimlik, bir örgütün kim olduğunun ve diğerlerinden farkının ne olduğunun kapsamlı bir ifadesidir. Kurumun iş karmasını, yönetim stilini, iletişim politikasını ve uygulamalarını belirleyen tüm faktörleri içermekte ve kurumun stratejik taahhütlerinin, yeteneklerinin, pazarının, rekabetçi konumunun, kişiliğinin ve performans standartlarının beyanını kolaylaştırmaktadır (Portugal ve Halloran, 1986). Kurumsal kimlik, bir örgütü diğerlerinden ayıran ve kendine has bir değer yaratma kabiliyeti oluşturan her bölüme ait tecrübelerin, ustalık bilgisinin ve yeteneklerin toplamından oluşan özgün gücünü ifade etmektedir (Ackerman, 1988). Öte yandan, kendi öz benliğini korumak koşuluyla, çevresel değişimin örgütsel yaşamı tehdit ettiği durumlarda örgütün çatışmaları ortadan kaldırıp varlığını sürdürebilmesi için kurumsal kimliğin değişimlere adapte edilebilir olması gerekmektedir (Dutton ve Dukerich, 1991).

Kurumsal kimlik hem kendi kendini tanımlama hem de dışsal tanımlanma sorunu olarak karşımıza çıkmaktadır. Kurumsal kimlik kurumları hem tekilleştirmekte hem de tüm unsurlarını birleştirerek ahenkli bir yapı oluşturmak suretiyle bütünleştirmektedir. Kurumlar kendileri hakkında gönderdikleri mesaj ve işaretler üzerinden çevrelerini kontrol gücüne sahiptirler. Fakat bu, onların doğru anlaşılmasını ya da yorumlanmasını garanti etmemektedir. O halde, kurumsal kimlik konusundaki önemli hususlardan biri kurumun ne anlattığından ziyade bu anlatılanlardan çevresinin ne anladığı olmaktadır (Aka, 2010). Dolayısıyla kurumsal kimliğin oluşturulması ve yönetiminde kurumun iç ve dış tüm paydaşlarını içine alan bütüncül bir yaklaşım gerekmektedir. Kurumsal kimliğin algısal sonuçları içsel ve dışsal hedef gruplar üzerinde ölçülebilmektedir (Lux, 1986).

Kurumsal kimliğin gücü örgütler için önemli bir husustur. Güçlü bir kurumsal kimlik, örgütün amaçlarına rakiplerine göre daha az gider ve çabayla ulaşmasını sağlamak (Wiesenfeld vd., 1999); örgüt üyeleri üzerinde daha güçlü bir özdeşleşme ve bağlılık duygusu yaratmak; yönetsel süreçlerde motivasyonu artırarak iş birliği ve koordinasyonu kolaylaştırmak; çalışanlarda iş tatminini artırarak örgütsel vatandaşlık davranışı gelişimine katkıda bulunmak gibi kurum için pek çok avantajı beraberinde getirmektedir. Çalıştığı kurumun sahip olduğu güçlü kurumsal kimlik sonucu kendini kurumuyla daha çok özdeşleştiren birey, aynı zamanda, bu güçlü kimlik neticesinde güvenlik, bağlılık, kendini geliştirme gibi bir takım kişisel ihtiyaçlarının daha iyi tatmin olduğunu ya da

olacağını düşünmekte ve yine bu durum sonucu kişi kendini daha anlamlı hissetmektedir (Pratt, 1998). Çalışanlar ve örgüt arasında psikolojik bir bağ oluşturan kurumsal kimlik karşılıklı ve olumlu beklentiler neticesinde koordinasyonu kolaylaştırmaktadır (Wiesenfeld vd., 1999). Güçlü bir kurumsal kimlik kişilerin örgütsel amaçlara ulaşmak adına koordine ve motive etmektedir (Brewer ve Kramer, 1986). Araştırmalar güçlü bir kurumsal kimlik neticesinde çalıştığı kurumla daha çok özdeşleşen bireylerin örgütsel amaçları kendi amaçları olarak görme eğiliminde olduklarını ve örgütlerine karşı daha bağlı ve itaatkâr davrandıklarını işaret etmektedir. Güçlü bir kurumsal kimlik çalışanların ekstra rol davranışı göstermelerinde ve yüksek görev performansı sergilemelerinde tetikleyici bir fonksiyona sahiptir (Dutton vd., 1994; Kreiner ve Ashforth, 2004). Güçlü bir kurumsal kimlik, çalışanların toplumda daha saygın bir kimlik edinmelerine de olanak sağlamaktadır (Şahin, 2014).

Güçlü bir kurumsal kimlik oluşturmak için örgüt üyelerinin örgütün geçmişi, hedefleri, amaçları, faaliyetleri ve başarıları gibi konularda yeterince bilgilendirilmesi gerekmektedir. Bunu sağlayabilmek ise iç ve dış hedef kitleyi kurum ile bütünleştiren bir kurum kültürü ve kurumsal iletişim ile mümkündür (Khan, 2005). Üye, kurumu hakkında ne kadar çok şey bilirse ve kurumun amaç, norm, değerleri vb. ile ilgili düşüncelerini kurumuyla ne kadar çok paylaşabilirse, diğer bir ifadeyle kurumsal iletişim ne kadar açık ve şeffaf olursa, kurumunu diğer kurumlardan o kadar farklı görmekte ve kendisine değer verildiği hissiyatını daha yoğun yaşayarak kurumyla daha çok özdeşleşmekte ve kurumsal kimlik güçlenmektedir. Dolayısıyla kurum, üyeleri üzerinde ne kadar olumlu bir algı yaratırsa kurumsal kimliğin oluşma ve güçlenme olasılığı o kadar artacaktır (Dutton vd., 1994).

Zayıf bir kurumsal kimlik özelliği gösteren örgütlerde üyeler genellikle negatif duygulanım ve siniklik eğiliminde olmakta ve üyelerin kuruma ilişkin tecrübe, tutum ve davranışlarında kötümser bir bakış açısının etkileri görülmektedir. Güçlü bir kurumsal kimlik ise örgüt üyeleri tarafından istek ve ihtiyaçlarını karşılayabileceklerine dair açık ve net bir işaret olarak düşünülmektedir. Güçlü bir kurumsal kimlik çalışan ile kurum arasında güçlü bir psikolojik sözleşme kurulmasını sağlamaktadır. Bu durum, kurumlar için son derece önemli bir husustur. Çünkü psikolojik sözleşme ihlallerinin sosyal ve ekonomik çıktıları kurumlar için pek de güzel sonuçlar doğurmamaktadır. Çalışanlar hayal kırıklıklarının nedenlerini genellikle işveren yahut kurumun tutarsız davranışlarına bağlamakta ve bu duygu ve düşüncelerini çevreleriyle paylaşmaktadırlar. Bu gibi durumlar ise doğrudan doğruya kurumun itibarını zedeleyebilmektedir. Örgüt üyeleri tarafından bireyselliğin özdeşleşmeye tercih edildiği durumlarda da, benzer şekilde kurumsal kimliğin gücü olumsuz etkilenmektedir. Kurumsal kimliğin gücünü etkileyen vizyon, misyon, amaç ve değerler arasındaki uyum ve ahenk ise kurumsal kimliğin gücünü doğrudan ve olumlu bir şekilde etkilemektedir (Kreiner ve Ashforth, 2004).

Güçlü bir kurumsal kimlik inşası için paydaşlar ile örgüt arasında karşılıklı güçlü bir ilişkinin kurulması ve örgüt üyeleri arasındaki rekabetin minimum düzeyde olması gerekmektedir (Bakan, 2004). Güçlü bir kurumsal kimlik her düzey çalışana olayları stratejik olarak yorumlayabilme becerisi kazandırmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, kurumsal kimlik özellikle yöneticilere hangi olayların işletme için daha stratejik bir öneme sahip olup dikkatle incelenmesi gerektiği, hangi olayların ise işletme için daha az önem arz ettiği hususunda bir çerçeve sunabilmektedir (Gioia ve Thomas, 1996).

2.2 Kurumsal İtibar ve Boyutları

Kurumsal itibar kavramı son zamanlarda akademik ve iş çevrelerinin üzerinde ciddiyle durdukları bir kavram olarak göze çarpmaktadır. Kurumsal itibar kavramının, ilk olarak, kurumsal imaj çalışmaları ile birlikte ele alındığı ve 1990' lı yıllarda marka çalışmalarının artmasıyla gündeme geldiği söylenebilir (Martin vd. 2005). 1970' ler ve 1980' lere bakıldığında kurumsal itibar kavramının kurum kimliği içerisinde ele alındığı görülmektedir. İlerleyen zamanlarda ise kurumsal itibar konusunun, kurumsal imaj ve kurumsal kimlikten bağımsız olarak araştırıldığı görülmektedir (Tang, 2007). Özellikle, kurumsal itibarın kurumsal değer yaratma açısından taşıdığı önem, kavramın stratejik olarak ele alınması gerekliliğini doğurmuştur (Adeosun ve Ganiyu, 2013). İşletmenin pazardaki imajını güçlendirerek işletmeye değer katan maddi olmayan varlıklar arasında yer alan kurumsal itibar konusu stratejik yönetim alanına Fombrun ve Van Riel (1997) tarafından gerçekleştirilen çalışmalarla birlikte girmiş ve giderek önem kazanan bir konu haline gelmiştir. Kurumsal itibar kavramı bir kurumun paydaşlarının gözünde ne derece güvenilir olduğu, sevildiği, değerli bulunduğu ve kuruma ne derece saygı duyulduğuna dair algıları ifade eden kurumlar açısından oldukça önemli, stratejik ve soyut bir kaynaktır. Gelecekte kuruma ilişkin olarak alınacak kararlar üzerinde oldukça kritik ve yönlendirici etkilere sahiptir. Kurumsal itibar, bir kurumun paydaşları tarafından nasıl algılandığı ve görüldüğü ile ilgili bir kavram olarak ele alınmakta olup, kurumun güvenilirliğine katkıda bulunan ve kurumsal amaçların gerçekleştirilmesine yardımcı olan bir değer olarak tanımlanabilir (Baur ve Schmitz, 2011; Dowling, 2006; Fombrun ve Van Riel, 1997).

Günümüzde pazara oldukça benzer ürün ve hizmetler sunan kurumların tüketiciler tarafından tercih edilmesi, özellikle, müşterileriyle karşılıklı olarak samimiyet, iyi niyet, anlayış ve güven temelinde geliştirdikleri olumlu ilişkiler neticesinde oluşturdukları olumlu itibar algıları sayesinde gerçekleşmektedir. Kurumsal itibar işletmenin pazardaki imajını güçlendiren bir güven aracı olarak işletmeye değer katan maddi olmayan varlıklar arasında yer almaktadır (Stigler, 1962). Kurumsal itibar kurumun paydaşlarının zihinlerinde geçmişten günümüze süre gelen bir zaman dilimi içerisinde oluşan duygu, düşünce, tecrübe ve değerlendirmelerin toplamını yansıtan (Post ve Griffin, 1997, Yoon vd., 1993), ölçülmesi oldukça zor algı ve

beklentileri gösteren, kazanılması ve taklit edilmesi ne kadar zor ise kaybedilmesi de bir o kadar da kolay ve hayli yüksek maliyetlere neden olabilen ve ikamesi mümkün olmayan önemli bir stratejik varlıktır (Kotha vd., 2001). Kurumlarda paydaşların algılarını etkileyen tek bir değişkeni diğerlerinden ayırt edebilmek oldukça güçtür (Schultz vd., 2006). Bu bağlamda kurumsal itibar, çok yönlü algılamaların ortak bir göstergesi niteliğindedir (Yang ve Grunig, 2005).

Kurumsal itibar, işletmenin doğduğu andan itibaren gerçekleştirmiş olduğu tüm işlemlerinin ve geçmişten günümüze süregelen eğilimlerinin toplamıdır ve örgütün tüm eylemlerinde uzun süreli bir tutarlılık gerektirir (Herbig ve Milewicz 1993). İşletmeleri güçlü bir görünüme kavuşturarak işlem maliyetlerini düşürücü bir etki yaratan kurumsal itibar, aynı zamanda, işletmelerin hisse senedi piyasasında pazar değerini artırarak pozitif çıktılar sağlamakta, böylelikle işletmenin rekabet şansını artıran bir varlığa dönüşmektedir (Caruana vd., 2014; Shapiro, 1983). Diğer yandan kurumsal itibar, finansal açıdan işletmenin sermaye piyasalarındaki konumunu güçlendirmekte ve kredibilitesini arttırmaktadır (Melewar, 2003). Kurumsal itibar, işletmelere saygınlık ve finansal sağlamlık kazandırmak (Cherchiello, 2011; Fombrun, 1996; Herbig ve Milewicz, 1995; Kotha vd., 2001; Lewis, 2003) gibi ekonomik getirileri olan maddi olmayan, duygusal, niteliksel, soyut bir kaynaktır ve sermayedir (Radomir vd., 2014). İyi bir kurumsal itibar, işletmelerin karlılık amacına ulaşmasına hizmet eden pozitif finansal çıktılar elde edebilmesi açısından oldukça büyük bir önem taşımaktadır (Terblanche, 2014). Strateji yazımında kurumsal itibar, işletmelerin mal ve hizmetlerinin pazardaki yerlerinin belirlenmesinde rekabet avantajı yaratan maddi olmayan varlıklarından biri olarak nitelendirilmektedir (Dowling, 2004; Hall, 1992). Kurumsal itibar, işletmeler için rekabetçi bir sürecin sonucu olarak maddi ve maddi olmayan değerlerin maksimize edilmesinde etkili anahtar niteliklerden biri olarak düşünülmektedir (Fombrun ve Shanley, 1990). Kurumsal itibar, işletmelerin paydaşlarına kıymetli çıktılar sunan kurumsal yeteneklerinin bir bütün olarak değerlendirmesidir (Fombrun vd., 2000). Kurumsal itibar, ekonomik ve finansal çıktıları durağan finansal göstergelerden daha iyi temsil ederek (Blajer-Golebiewska, 2014) paydaşların kurumu değerlemede kullandığı güvenilir bir araç niteliği taşımaktadır (Chun, 2005). Kurumsal itibar, kuruma ilişkin doğrudan ya da dolaylı tecrübelerle dayanan çok boyutlu, soyut (Boshoff, 2009) ve kolektif bir olgudur (Walsh ve Beatty, 2007). Kurumun tüm paydaşlarının kurumla ilgili olarak edindikleri bilgilerin, düşündüklerinin ve hissettiklerinin toplamıdır (Argenti ve Druckenmiller, 2004; Ferguson vd., 2000). Dolayısıyla kurumsal itibar, kurumun elde ettiği her türlü sosyal, finansal ve çevresel kazanımların dışarıdan bir gözle toplu olarak değerlendirilmesidir (Barnett vd., 2006; Radomir vd., 2014). Kurumsal itibar yönetiminde, öncelikli olarak, paydaşların önemi anlaşılmalı ve onların beklentilerine önem verilmelidir (Nakra, 2000). Kurumsal itibarın soyut bir olgu

olarak paydaşların zihinlerinde ortaya çıkan bir durum olması, paydaşların doğru analiz edilmesini, istek ve beklentilerin doğru belirlenmesini zorunlu hale getirmektedir (Brotzen, 1999).

Kurumsal itibar konusu ekonomi, strateji, yönetim, pazarlama, sosyoloji ve finansman gibi birçok disiplinin çalışma alanına girmiş, öncülleri ve sonuçları işletmeler açısından son derece önemsenen bir kavram halini almıştır. İlgili yazında en çok tercih edilen itibar ölçüm araçlarından biri olan “İtibar Katsayısı” modeline göre kurumsal itibarı altı temel bileşen çerçevesinde incelemek mümkündür. Bunlar; duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, finansal performans, vizyon ve liderlik, çalışma ortamı ile sosyal ve çevresel sorumluluk şeklinde ifade edilmektedir (Fombrun ve Foss, 2001; Fombrun vd., 2000). Literatüre “Harris/Fombrun Reputation Quotient” şeklinde giren itibar katsayısı yöntemi, birçok farklı sektörde ve farklı örnek grupları üzerinde uygulanmış ve geçerliliği kanıtlanmış bir ölçektir (Passow vd., 2005).

Duygusal çekicilik bileşeni ile “saygınlık, takdir edilme ve güven” kavramlarına vurgu yapılmakta ve kuruma karşı müşteri sadakati oluşturulmaktadır. Duygusal çekicilik, kurumun hem iç hem de dış paydaşları tarafından ne kadar beğeni ve saygı gördüğü, kuruma ne derece iyi hisler beslendiği ve hayranlık duyulduğu ve ne ölçüde güvenildiği ile ilgili önemli bir duygusal çıktıdır (Karaköse, 2007). Bu sempati, işletmenin eylemlerine karşı farkındalığı arttırmakta ve müşteriler ile kurum arasında duygusal yakınlık yaratmaktadır (Walsh ve Beatty, 2007). Kurumun önemli paydaş gruplarından olan müşteriler, kurumun ürün ve hizmetlerini kullandıkları zaman kurum ile aralarında ister istemez bir duygusal bir bağ oluşmaktadır. Bu duygusal bağ, kurum kültürünün bir sonucu olarak, kurumun algılanan değerlerinin ve ileride paydaşlarıyla nasıl bir ilişki kuracağıın bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir (Fidan vd., 2014). Müşteriler, duygusal açıdan çekici buldukları kurumların ürünlerini sürekli olarak tercih etme eğilimindedirler. Duygusal çekicilik, bir kurumun iç ve dış paydaşlarıyla olan sosyal, psikolojik ve duygusal etkileşiminin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Brady, 2005).

Ürün ve hizmetler kurumun ürün ve hizmetlerinin kalitesi, fiyat ve güvenilirliği ile kurumun ürün ve hizmetlerindeki yenilikçilik düzeyini ifade etmektedir. Ürün ve hizmetlerin kalitesi işletmenin pazar payında ve yatırımların geri dönüşünde artış sağlarken (Anderson ve Zeithaml, 1984), verimliliği geliştirerek üretim maliyetlerini düşürücü bir etki yaratmaktadır (Garvin, 1983; Garvin, 1984a; Garvin, 1984b). İşletmeler açısından piyasaya sundukları ürün ve hizmetlerdeki güvenilirlik ve tutarlılık önemlidir. İşletmenin olumlu bir itibara sahip olması özellikle ürün ve hizmetlerinin yüksek kalitede olmasıyla oldukça alakalıdır (Abraham vd., 2008). Öte yandan piyasada olumlu bir itibar yaratmış olan işletmelerin ürünleri zaman içerisinde müşteriler tarafından kaliteleri çok da fazla irdelenmeden tercih edilebilmektedir (Shapiro, 1983). Kurumsal itibar

açısından ürün ve hizmetler işletmenin müşteri potansiyelini artırıcı bir etki yaratmaktadır (Rob ve Sekiguchi, 2001). Ayrıca ürün ve hizmetin ödenen ücrete değer ve dayanıklı olması da kurumsal itibar algısı açısından önemlidir (Carmen ve Langeard, 1980). Ürün ve hizmetlerin kaliteli olarak algılanması hem kurumsal itibarı güçlendirmekte hem de müşteri memnuniyetini artırmaktadır (İnce ve Tosun, 2015). Uzun vadede oluşacak olan kaliteli ürün üretme ve müşteriye önem verme imajı, paydaşların, aynı kuruma ilişkin değerlendirmesini gelecekte de bu yönde yapmasını sağlamaktadır (Gümüş ve Öksüz, 2012). Genel olarak, olumlu kurumsal itibara sahip kurumların her zaman kaliteli ürün ve hizmetler üreteceği ve müşteri memnuniyetine önem verecekleri düşünülmektedir. İyi bir kurumsal itibar ile işletmeler kaliteli ürün ve hizmet ürettiklerini ve üreteceklerini garanti altına almış olmaktadır (Fombrun, 1996).

Finansal performans kurumun risk durumunu, kârlılığını, rekabet gücünü, büyüme olasılığını ve geleceğine ilişkin beklentileri ifade etmektedir. Finansal performans, kurumsal itibarın belirlenmesi açısından hem kurumun kendisine hem de kurum dışı paydaşlara yol gösterici bir niteliğe sahiptir. Yatırımcılar, kurum yöneticileri, iş ortakları ve diğer finansal destek veren firmalar özellikle yatırım kararlarını kurumun finansal performansını değerlendirmek suretiyle vermektedirler. Bu grupların, kurumun finansal güvenilirliğini gösteren kanıtlara ihtiyaçları vardır ve bu noktada itibar iyi bir gösterge niteliğindedir (Hammond ve Slocum, 1996). Kurumsal itibarı iyi olan işletmeler müşteri sadakatinden ötürü ürün ve hizmetlerine yüksek fiyatlar belirleyebilme olanağına sahip olmaktadır (Fombrun, 1996). Finansal performans ile bir kurumun finansal açıdan ne derece başarılı olduğu anlaşılabilir (Karadal ve Diri, 2009). Finansal performans işletmenin yeteneği, güvenilirliği, sağlamlığı, vizyonu ve yatırım potansiyeli konusunda fikir vermektedir (Walsh ve Beatty, 2007). Günümüzün yoğun rekabet ortamında işletmelerin hayatta kalabilmeleri açısından finansal güç çok önemlidir. Finansal performansı yüksek olan işletmeler güçlü bir kârlılığa, düşük riskli yatırım imkânlarına, rakiplere göre daha yüksek hisse senedi yatırımlarına (Srivastava vd., 1997), iyi bir pazar payına (Fryxell ve Wang, 1994) ve büyüme açısından güçlü bir yeteneğe sahip olmakta ve rakiplerine göre rekabetçi bir avantaj elde edebilmektedirler (Karatepe, 2008). İşletmeler, güçlü bir kurumsal itibar ile elde ettikleri başarılı finansal performansları sayesinde sürdürülebilirliği yakalayabilmektedirler (Iwu-Egwuonwu, 2011; Roberts ve Dowling, 2002).

Vizyon ve liderlik yöneticilerin çalışanlara nasıl muamele ettiği, kurumun ne derece iyi yönetildiği ya da yönetilmediği ile yetenekli çalışanlara sahip olup olmadığı, işletmenin net bir vizyona sahip olup olmadığı ve piyasa fırsatlarının farkında olup onlardan en iyi şekilde yararlanıp yararlanmadığına dair algıları ifade etmektedir (Walsh ve Beatty, 2007). İyi bir kurumsal itibar yönetiminde liderlik tarzı ve liderin vizyonu kurumsal kimliği pekiştirecektir

(Adeosun ve Ganiyu, 2013). Günümüzün rekabet yoğun dünyasında başarının tek kişinin ürünü olamayacağı aşikârdır. Nitekim liderin stratejik bir bakış açısına sahip olması, bireysel ve kolektif yetkinliklerinin bulunması, kurumsal amaçlara uygun olarak çalışanlara kurumun misyon ve vizyonunu iyi bir şekilde aktarması gerekmektedir. Kolektif bir davranışı şekillendirerek (Koçel, 2010) sürdürülebilir bir rekabet avantajı yaratacak sürecin planlayıcısı konumundaki liderin (Petrick vd., 1999) kurumsal amaçları gerçekleştirmek üzere kurum çalışanlarına örgütün misyon ve vizyonunu aktarması, onları insancıl ve etik bir şekilde motive etmesi, yönlendirmesi, koordine etmesi ve denetlemesi gerekmektedir (Gibson vd., 2012). Hem kurum içi hem de kurum dışı paydaşları etkilemede ve kurumu temsil etmede liderler hayati bir rol üstlenmektedirler (Davies ve Chun, 2009). Liderin, kurumunu tüm paydaşlara doğru bir şekilde tanıtması, hukuka uygun davranması, sözleri ve davranışları arasında tutarlılık olması, sosyal sorumluluk bilincinde olması, haksız rekabet koşulları yaratmaması, işletmenin, gerek rakipler gerekse devlet nezdinde güven ve itibar kazanması ve paydaşların kurumla ilgili olarak gelecekte de başarılı olacağına dair bir algıya sahip olmaları yönünde destekleyici bir etkiye sahiptir (Petrick vd., 1999). Bunu gerçekleştirebilen bir lider güvenilirlik, kalite, istikrar, kârlılık, büyüme vb. konularda paydaşlarına güven aşılamaktadır (Geppert ve Lawrence, 2008).

Çalışma ortamı kurumun çalışmak için iyi bir yer olup olmadığı, çalışanlarının kalitesi, kurumun iyi yönetilip yönetilmediği, işyerinde çalışanlara nasıl muamele edildiği ve çalışanların çalıştıkları işyerini çalışmak için nasıl bir yer olarak gördüğü ile ilgilidir (Abraham vd., 2008). Çalışanlar güven veren, adaletli davranan (Cropanzano vd., 2001), iyi kariyer imkânlarına sahip ve üyesi olmaktan mutluluk duyacakları bir işyerinde çalışmayı arzulamaktadırlar (Fombrun, 1996; Turban ve Cable, 2003). Potansiyel işgücünün tercihi toplumsal olarak iyi itibara sahip kurumlarda çalışmak yönündedir (Gatewood vd., 1993). İyi itibara sahip işyerlerinde çalışmak, çalışanların da kurumlarına karşı tutum ve davranışlarını olumlu yönde etkilemekte ve mevcut kurumlarında kalmayı tercih etmektedirler (Dutton ve Dukerich, 1991). Dolayısıyla böylesi kurumlarda çalışmak söz konusu kurumlarda gerçekleştirilen faaliyetlerle ilgili olarak gecikme, fire, kaza ve hataları minimuma indirmekte ve iş gören devir hızını negatif yönde etkilemektedir (Riordan vd., 1997). Kurumsal itibar, kurumun diğer paydaşlarının kurumda nitelikli çalışanların olduğuna ve kurumun iyi yönetildiğine dair inançlarını da kapsamaktadır. Piyasada olumlu itibara sahip bir işyerinde çalışmak, kurum çalışanları ve gelecekte kurumda çalışmayı düşünenler için sosyal bir statü ve toplumsal bir prestij göstergesi olarak algılanmaktadır (Adeosun ve Ganiyu, 2013). Kurumun çalışma ortamı hakkındaki olumlu algılar çalışanların örgütsel özdeşleşme, örgütsel bağlılık ve örgütsel vatandaşlık gibi pozitif rol davranışlarını artırıcı bir etki yaratmaktadır (Shahsavari ve Faryabi, 2013).

Sosyal ve çevresel sorumluluk ise kurumun halkla iletişim, topluma karşı duyarlılık ve çevreye karşı duyarlılık düzeyini ifade etmektedir (Fombrun ve Foss, 2001). Kurumların kâr beklentisi olmadan topluma fayda yaratıcı faaliyetlerde gönüllü bir şekilde yer almaları, genel olarak sosyal ve çevresel sorumluluk davranışı olarak değerlendirilebilir (Kotler ve Lee, 2005). Tüketiciler, bir kurumu değerlendirirken sadece ürün ve hizmetlerinin kalitesini ya da finansal performansını değil; aynı zamanda kurumun imajını ve topluma sağladığı faydaları da dikkate almaktadırlar (Özdemir, 2009). Gönüllü olarak gerçekleştirilen sosyal ve çevresel sorumluluk davranışları bir kurumun tüm paydaşları tarafından nasıl değerlendirildiği üzerinde oldukça anlamlı bir etkiye sahiptir. Bu sorumluluk bilinci, işletmeye, kendisinden etkilenen tüm çevresi üzerinde pozitif yönde bir itibar algısı yaratmak suretiyle geri dönmektedir (Carroll, 1979). Sosyal ve çevresel sorumluluk, işletmelerin devlete karşı olan yasal ve ekonomik yükümlülüklerinin yanında, bir kurumun doğal çevreyi korumaya yönelik faaliyetlerde bulunmak, sosyal hakları desteklemek, adalet, duyarlılık, yardımseverlik, toplumsal projelerde yer almak ve insanların yaşam kalitesini yükseltici faaliyetlerde bulunmak suretiyle toplumsal refahı arttırmak gibi konulardaki sorumluluk bilincini de ifade etmektedir (Davis ve Bromstrom, 1975). Yapılan birçok araştırmada sosyal ve çevresel sorumluluğun kurumların finansal performansı (Margolis ve Walsh, 2001), paydaşların işletme ile ilgili tutum ve davranışları, müşterilerin o kurumun ürün ve hizmetlerini satın alma niyet ve davranışları (Murray ve Vogel, 1997), yatırımcıların yatırım kararları (Mackey vd., 2007) ve çalışanların söz konusu kurumlarda çalışma isteği üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu görülmektedir (Sen vd., 2006). Fayda yaratan ve kâr amacı gütmeyen vakıf/derneklere sahip olan ya da bağlı faaliyetinde bulunan kurumların, kurumsal itibarının da olumlu algılandığı ve bu olumlu itibarın kuruma duygusal çekicilik, ürün ve hizmet satışında artış, finansal başarı gibi çıktılar olarak yansdığı görülmektedir (Fombrun ve Shanley, 1990). Kurumlar tarafından sosyal ve çevresel sorumluluktaki istikrarlı davranışlar kurumsal itibarı artırıcı yönde etkisi olan önemli bir kurumsal itibar bileşeni olarak görülmelidir (Mohr vd., 2001).

Önemli bir güven ve sadakat aracı olarak işletmeler için kurumsal itibar yaratma çabaları kurumsal itibarın oluşturulması, geliştirilmesi ve korunmasını kapsayan ve yönetilmesi gereken uzun soluklu bir süreçtir (Dijkmans vd., 2015). Bir kurumun paydaşları genel olarak iç ve dış paydaşlardan oluşmaktadır. Kurum dışı paydaşlar yatırımcılar, toplum, devlet, müşteriler, rakipler, tedarikçi ve hizmet sağlayan diğer firmalar, medya organları şeklinde sıralanabilir. Kurum içi paydaşlar ise kurum içinde çalışan bütün kişiler ve kurumun hissedarları (ortakları) şeklinde ele alınmaktadır (Fombrun, 1996). Kuruma ilişkin paydaş değerlendirmeleri paydaşların doğrudan deneyimlerine, kurumun eylemleri ve rakiplerine karşı durumu hakkında bilgi sağlayan çeşitli iletişim aktivitelerine ve kurumun sembollerine dayanabilmektedir (Gotsi ve Wilson, 2001).

Kurumsal itibar yönetiminde paydaşların kuruma yönelik tutum ve davranışları çok önemlidir. Dolayısıyla kurumun ilişki içerisinde olduğu paydaş kitlesi, kurum tarafından sürekli olarak takip edilmeli ve analiz edilmelidir (Fombrun ve Shanley, 1990). Çok boyutlu yapısı gereği çalışanlar, hissedarlar, ortaklar, yatırımcılar, devlet, müşteriler, rakipler, toplum, tedarikçiler ve medya gibi çok çeşitli paydaş gruplarına sahip işletmeler için kurumsal itibarın tüm bu paydaşlar üzerinden ölçülmesi ve belirlenmesi sürdürülebilir bir yönetim stratejisi oluşturmak adına hayati bir önem arz etmektedir (Ljubojevic ve Ljubojevic, 2008).

2.3. Hipotez Geliştirme ve Araştırma Modeli

Örgütlerin kurumsal kimlik oluşturma çabalarının temelinde, çalışanların kurumla bütünleşmesini sağlama ve gerek kurum içerisinde gerekse kurum dışında olumlu bir itibar algısı yaratarak rakiplerine ve müşterilerine kendilerini kabul ettirme ve başarılı olma arzusu yatmaktadır. Kurumsal kimliğin, çalışanların tutum ve davranışları üzerindeki yansımaları, kurumun diğer paydaşlarının kuruma ilişkin itibar algılarını şekillendirmekte etkili olmaktadır. Güçlü bir kurumsal kimlik, paydaşlar üzerinde olumlu bir kurumsal itibar algısı yaratmada son derece önemlidir (Sözen, 1991). Dolayısıyla, kendilerini çeşitli hedef gruplara göstermek ve açıklamak zorunda olan kurumlar için kurumsal kimlik, kurumsal itibar yaratmak açısından da oldukça hassas bir konu haline almaktadır (Olins, 1979). Kurumsal kimlik, önemli bir kurumsal itibar öncülü olarak, kurumun paydaşlarının akıllarında kurumla ilgili olumlu yahut olumsuz bir düşünce oluşturmaktadır (Steiner vd. 2013). Kurumsal itibar, işletmenin kurumsal kimliğinin pazardaki yansımaları temsil eden tamamlayıcı bir unsurdur (Babić-Hodović vd., 2013).

Güçlü bir kurumsal kimlik günümüz işletmeleri için en önemli stratejik başarı unsurlarının başında gelmektedir. Kurumsal kimlik alanında yapılan araştırmalara göre güçlü bir kurumsal kimlik işletmeler için bir takım kritik inanç ve davranışların belirleyicisi olmaktadır. Kurumsal kimliğin etkilediği inanç ve davranışlar arasında çalışanlar arası güven, doğru amaç belirleme süreçleri, örgütsel norm ve uygulamaların içselleştirilmesi, örgütte çalışmaya devam etme arzusu ve çalışanlar arası iş birliği konusunda isteklilik gibi hususlar sayılabilir. Bununla birlikte, güçlü bir kurumsal kimlik işletme çevresi üzerinde üstünlük, kalite ve güven duyguları yaratmaktadır (Wiesenfeld vd., 1999). Kurumsal kimliğin, çalışanların tutum ve davranışları üzerindeki yansımaları, kurumun diğer paydaşlarının kuruma ilişkin itibar algılarını şekillendirmekte de etkili olmaktadır. Yöneticilerin görünür ve güçlü bir kurumsal kimlik yaratma yönündeki çabaları işletmenin imajını güçlendirmek suretiyle müşterilerin ve diğer paydaşların kurumun sektördeki yeri, pazar payı, yönetsel ve rekabetçi gücü, iş yapma kapasitesi, ürün ve hizmet yelpazesi hakkında farkındalık sahibi olmalarını sağlayarak işletmenin kurumsal itibarını arttırmaktadır (Melewar, 2003). Dolayısıyla güçlü bir kurumsal kimlik, paydaşlar

üzerinde olumlu bir kurumsal itibar algısı yaratmada oldukça önemlidir. Whetten ve Mackey' ye (2002) göre, kurumsal itibar; müşteriler, hissedarlar, tedarikçiler ve rakiplerin herhangi bir işletmenin kurumsal kimliğini ne derece güvenilir olarak algılandığına dair kuruma geri dönüş sağlayan yegâne unsurdur (Radomir vd., 2014). Özellikle bankacılık sektörü gibi, kurumun iç ve dış paydaş gruplarının daha yoğun bir iletişim içerisinde olduğu sektörlerde kurumsal kimlik ve kurumsal itibar etkileşimi daha belirgin olarak gözlenebilmektedir.

Bu araştırmanın temel sorunsalı banka çalışanlarının çalıştıkları bankalarla ilgili kurumsal kimlik algılarının, söz konusu bankaların kurumsal müşterilerinin bankalarla ilgili kurumsal itibar algıları üzerinde etkili olup olmadığı ve bu etkinin pozitif yahut negatif hangi yönde olduğudur. İşletmelerin uzun vadede sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde etmeleri, özellikle, mevcut ve potansiyel müşterilerin kuruma ilgili olarak güven, sevgi ve saygı temelinde olumlu duygular geliştirmeleri, kurumun ürün ve hizmetlerinin kaliteli olduğuna dair değerlendirmelerde bulunmaları, kurumun açık olarak belirlenmiş ve paylaşılan bir vizyona sahip olduğu ve güçlü bir liderlik anlayışıyla başarılı biçimde yönetildiğine dair algıya sahip olmaları, kurumu finansal performans açısından rakiplerinden üstün olarak görmeleri ve kurumun faaliyetlerini ekonomik çıktılarının ötesinde topluma ve doğaya fayda yaratma odağında gerçekleştirdiğine dair bir inanca sahip olmalarıyla mümkündür.

Duygusal çekicilik, kurumun birey üzerinde yarattığı özellikle saygınlık, hayranlık ve güven duygularından oluşan olumlu izlenimini ifade etmektedir. Kurumlar, müşterilerinin istek ve beklentilerini her daim dikkatle takip etmeli ve onlardan yana olduğunu hissettirebilmelidir. Özellikle üst yönetim tarafından benimsenen bu hassasiyet, zaman içerisinde, kurum kimliğinin gerek iç paydaşlar gerekse dış paydaşlar üzerinde güçlenmesini sağlamaktadır. Güçlü bir kurumsal kimlik, kurumun dış paydaş gruplarından olan kurumsal müşterileri üzerinde kuruma dair güven sağlayarak duygusal açıdan çekicilik yaratabilmektedir. Güven, duygusal yönü ağır basan bir kavramdır. Kurumsal kimlik, özellikle marka gücü sayesinde müşteriler üzerinde bağlılık yaratmaktadır (Melewar, 2003). Dolayısıyla bu çalışmada, çalışanlarda oluşan kurumsal kimliğin gücüne ilişkin olumlu algıların müşterilerin kurumun duygusal çekiciliğine ilişkin algılarını pozitif yönde etkileyeceği düşünülmekte ve aşağıdaki hipotez geliştirilmektedir:

H1 : Kurumsal kimliğin gücü bankaların kurumsal müşterilerinin duygusal çekicilik algıları üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

Kurumların piyasaya kaliteli ve değer taşıyan ürün ve hizmetler sunması, ürün ve hizmet geliştirmede yenilikçi ve yaratıcı bir anlayışa sahip olması, satış sonrasında da ürünlerinin ve hizmetlerinin arkasında durması gibi özellikler müşterilerin kurumun ürün ve hizmetlerine karşı olumlu algılar geliştirmesini sağlamaktadır. Kurumsal

kimlik müşterilerin ürün ve hizmet tercihlerinde oldukça etkili olmaktadır. Güçlü bir kurumsal kimlik işletme çevresi üzerinde işletmenin mal ve hizmetlerine ilişkin üstünlük, kalite ve güven duyguları yaratmaktadır (Wiesenfeld vd., 1999). Kurumun görsel kimliğini oluşturan tasarım unsurlarının özgün, fonksiyonel, kullanıma uygun, pratik ve estetik olması kurumsal kimliğin gücünü olumlu şekilde etkilemektedir. Ayrıca, bu tasarım unsurlarının kurumu, ürünü ve hizmeti anlatabilmesi, anlamlı bir içeriğe sahip olması, kolay algılanarak topluma hitap edebilmesi, çevre dostu olması ve yenilikçi olması kurumsal kimliğin gücünü arttırmaktadır (Uztuğ vd., 2012). İşletmeler, kurumsal kimlikleri aracılığıyla paydaş ve müşterilerini ürün ve hizmetleri hakkında bilgilendirebilirler ve marka gücü oluşturabilirler. İşletmelerin çevreye karşı sergiledikleri açık tutum ve yarattıkları marka gücü neticesinde tüketiciler söz konusu işletmelerin ürün ve hizmetlerini tercih edebilmektedirler (Melewar, 2003). Bu nedenle bu çalışmada, çalışanlarda oluşan kurumsal kimliğin gücüne ilişkin olumlu algıların müşterilerin kurumun ürün ve hizmetlerine ilişkin algılarını pozitif yönde etkileyeceği düşünülmekte ve aşağıdaki hipotez geliştirilmektedir:

H2 : Kurumsal kimliğin gücü bankaların kurumsal müşterilerinin ürün ve hizmet algıları üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

Yüksek karlılığa sahip, gelişim vaat eden kurumlar yatırımcılar tarafından finansal açıdan rakiplerinden üstün görülümekte ve tercih edilmektedirler. Bankaların da içinde bulunduğu kimi işletmeler kamuoyuyla çeşitli finansal tablolarını paylaşmakta ve bu durum sermaye sahiplerine karar vermeleri açısından güvenilir araçlar sunmaktadır. Güçlü bir kurumsal kimlik, işletmenin çevresi üzerindeki saygınlığını arttırarak, kurumun rakiplerine göre daha başarılı bir finansal performansa sahip olduğuna dair önemli bir yargı oluşturmaktadır (Wiesenfeld vd., 1999), kurumun yatırımcılar açısından cazip bir yatırım aracı olarak tercih edilmesini sağlamakta ve işletmenin sermaye piyasalarındaki konumu ve kredibilitesi artmaktadır (Melewar, 2003). Dolayısıyla bu çalışmada, çalışanlarda oluşan kurumsal kimliğin gücüne ilişkin olumlu algıların müşterilerin kurumun finansal performansına ilişkin algılarını pozitif yönde etkileyeceği düşünülmekte ve aşağıdaki hipotez geliştirilmektedir:

H3 : Kurumsal kimliğin gücü bankaların kurumsal müşterilerinin finansal performans algıları üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

Vizyon ve liderlik, kurumun ekonomik sistem ve toplum gözündeki yerini belirleyen önemli bileşenlerden biridir. Pazardaki fırsatları fark eden ve bunları iş fikrine çevirebilen dolayısıyla pazarda ilk akla gelen işletmelerden biri olabilen kurumlar müşteriler nezdinde vizyon sahibi ve lider olarak nitelendirilmektedir. Güçlü bir kurumsal kimlik oluşturmak için kritik unsurlardan biri, yöneticilerin gerek örgüt üyelerini gerekse diğer paydaşları örgütün geçmişi, misyonu, vizyonu, amaçları, hedefleri, faaliyetleri ve başarıları gibi konularda yeterince bilgilendirmesi

gerekliliğidir. Bu sayede kurumuyla daha çok özdeşleşen çalışan (Dutton vd., 1994) güvenlik, bağlılık, kendini geliştirme gibi bir takım kişisel ihtiyaçlarının daha iyi tatmin olduğunu ya da olacağını düşünmekte ve kendini daha anlamlı hissetmektedir (Pratt, 1998). Çalışanlar ve örgüt arasında psikolojik bir bağ oluşturan kurumsal kimlik, karşılıklı ve olumlu beklentiler neticesinde koordinasyonu kolaylaştırmaktadır (Wiesenfeld vd., 1999). Güçlü bir kurumsal kimlik, kişiler arası güven ve iş birliğini arttırarak çalışanların çabalarını örgütsel amaçlara ulaşmak adına koordine ve motive etmekte ve bu durum diğer paydaşlara da pozitif olarak yansımaktadır (Brewer ve Kramer, 1986). Nihayetinde, kurumsal müşteriler, örgütsel amaçlarına ulaşma konusunda rakiplerine kıyasla daha başarılı olması muhtemel olan kurumdaki yönetim anlayışı hakkında olumlu yargılar geliştirmektedir. Bu nedenle bu çalışmada, çalışanlarda oluşan kurumsal kimliğin gücüne ilişkin olumlu algıların müşterilerin kuruma ilişkin vizyon ve liderlik algılarını pozitif yönde etkileyeceği düşünülmekte ve aşağıdaki hipotez geliştirilmektedir:

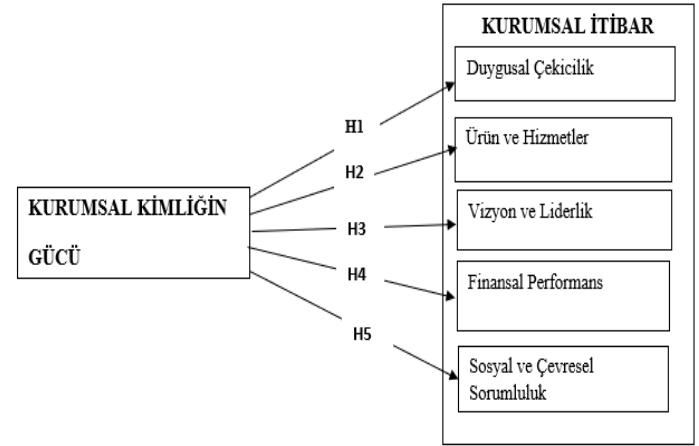
H4 : Kurumsal kimliğin gücü bankaların kurumsal müşterilerinin vizyon ve liderlik alguları üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

Kurumların karlılık gibi ekonomik sorumlulukları kadar faaliyet gösterdikleri toplumun bir üyesi olarak sosyal ve çevresel sorumlulukları da bulunmaktadır. Sosyal sorumluluk, doğrudan finansal çıktı sunmaksızın kurum ile toplum arasında karşılıklı iletişiminin sağlanması ve geliştirilmesine yönelik kurumsal çabaları ifade etmektedir. Toplumsal yapıda ve çevre şartlarında zaman içerisinde meydana gelen değişiklikler ve artan toplumsal bilinçle beraber sağlık, eğitim, çevre, insan hakları ve etik gibi alanlarda ortaya çıkan yeni toplumsal beklentiler, kurumları, rekabette öne geçebilmek için ekonomik çıktılar sunmayan sosyal ve çevresel politikalar ve programlar geliştirerek toplum ve doğa için fayda yaratmaya ve toplumsal beklentilere uygun davranmaya yönelmektedir (Cornelissen, 2014). Günümüzde toplumsal ve çevresel sorunlara karşı duyarlı olmak, çözüm üretme sorumluluğu hissetmek ve çözüm önerileri geliştirerek uygulamaya koymak kurumlar için farklılık ve rekabet yaratan önemli bir araç olmaktadır (Turban ve Greening, 1996). Kurumların sosyal ve çevresel sorumluluk çabaları, müşterilerin kurumsal itibar alguları üzerinde etkili olmaktadır (Backhaus vd., 2002). Sosyal ve çevresel faaliyetler müşterilerin kurumsal itibar algılarını olumlu yönde arttırarak diğer kurumsal faaliyetler sonucu ortaya çıkan negatif sonuçların azaltılmasına katkıda bulunmaktadır (Jonker ve Witte, 2006). Öte yandan, güçlü kurumsal kimliğe sahip kurumların gönüllü olarak sosyal ve çevresel sorumluluk davranışları sergileme eğiliminde oldukları görülmektedir. Bu durum, söz konusu kurumların özellikle kurumsal müşterileri üzerinde kurumun değerlendirilmesi ve karar verme süreçlerinde oldukça anlamlı etkilere sahip olmaktadır (Carroll, 1979). Dolayısıyla bu çalışmada çalışanlarda oluşan kurumsal kimliğin gücüne ilişkin olumlu algıların müşterilerin kurumun sosyal ve çevresel

sorumluluğuna ilişkin algılarını pozitif yönde etkileyeceği düşünülmekte ve aşağıdaki hipotez geliştirilmektedir:

H5 : Kurumsal kimliğin gücü bankaların kurumsal müşterilerinin sosyal ve çevresel sorumluluk alguları üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

Bu hipotezler doğrultusunda geliştirilen araştırma modeli şekildeki gibidir:



Şekil 1. Araştırma Modeli

3. Yöntem

3.1. Araştırma Evreni ve Örneklem

Bu çalışmanın amacı, ilgili yazında teorik olarak vurgulanmış olsa da ampirik olarak henüz ölçümlenmemiş olan kurumsal kimliğin gücünün kurumsal itibar boyutları üzerindeki etkilerini belirlemektir. Kurumsal itibar ile ilgili yapılan birçok çalışmada, kurumsal kimliğin kurumsal itibarın bir öncülü olduğu ifade edilmekle birlikte, bu ilişkiyi somut olarak ölçen bir araştırmaya rastlanmamaktadır. Araştırmanın evrenini Haziran 2016 itibariyle Türkiye Bankacılık Sistemine kayıtlı olup faaliyet gösteren 34 mevduat bankası, 13 kalkınma ve yatırım bankası ile Türkiye Katılım Bankaları Birliğine kayıtlı olup faaliyet gösteren beş katılım bankası olmak üzere toplam 52 banka oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında tüm evrene eksiksiz olarak ulaşılmıştır. Dolayısıyla araştırmanın örneklemini aynı zamanda araştırmanın evreni olmakta ve söz konusu çalışma kapsamı ve sonuçları açısından oldukça önemli bir nitelik kazanmaktadır.

3.2. Veri Toplama Yöntemi ve Ölçekler

Fombrun'a (1996) göre önemli bir paydaş kitlesi çalışanlardır. Hem kurumsal kimliğin oluşumunda hem de kurumsal itibar oluşumunda çalışanların önemli katkıları bulunmaktadır. Fombrun, (1996). Hatch ve Shultz (1997; 2002) ve Balmer (2008), kurumsal kimlik oluşumunda iç paydaşlarının önemini vurgulamış ve çalışanların katkılarından bahsetmişlerdir (Balmer, 2008; Hatch ve Shultz, 1997). Öte yandan kurumsal itibarın ölçülmesinde müşteriler çok faydalı bir kaynağı oluşturmaktadır (Davies

vd., 2003). Olumlu ve güçlü bir kurumsal itibar ile işletmelerin ürün ve hizmetlerine olan güven artmakta (Fombrun, 1996); satışlar artmakta (Chun, 2006) ve müşteri sadakati oluşturulabilmektedir (Zhang, 2009). Müşteriler, kurumsal itibarın önemli bir parçası olmakla birlikte ilgili yazın incelendiğinde kurumsal itibarın ölçülmesinde özellikle sağladığı kolaylıktan ötürü öncelikle kurum çalışanlarının tercih edildiği, dolayısıyla kurumsal itibarı müşteri perspektifinden ölçen sınırlı sayıda araştırma olduğu göze çarpmaktadır. Bu çalışmada, araştırmanın amacı doğrultusunda geliştirilen hipotezleri test etmek için gerekli olan veri anket yöntemi ile elde edilmiştir. Çalışmada iki farklı anket formu uygulanmıştır. Kurumsal kimlik ölçeği yöneticiler tarafından yanıtlanırken, kurumsal itibar ölçeği ise kurumsal müşteriler tarafından yanıtlanmıştır. Dolayısıyla araştırma kapsamında kurumsal kimliğe ilişkin veri banka çalışanlarından, kurumsal itibara ilişkin veri ise bankaların kurumsal müşterilerinden sağlanmıştır. Araştırma verisi toplanırken tek yanlı kaynak hatasını engellemek için her bankadan tesadüfi olarak seçilen iki yönetici ile her bankanın en az iki kurumsal müşterisinden yüz yüze anket yöntemiyle elde edilen veri değerlendirmeye alınmış ve toplam 209 adet eksiksiz veri analizlere dâhil edilmiştir.

Oluşturulan anket formlarının birinci bölümünde katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorular bulunmaktadır. Bu sorular sırasıyla katılımcının yaşı, cinsiyeti, medeni hali, eğitim durumu, kurumdaki toplam çalışma süresi ve çalıştığı pozisyon ile çalıştığı kurum bilgilerinin belirlemeye yöneliktir. Banka çalışanlarına yönelik oluşturulan anket formunda ilave olarak hangi bankada çalışıldığına yönelik bir soru vardır. Kurumsal müşterilere yönelik oluşturulan anket formunda ise ilave olarak hangi banka ile işlemlerin gerçekleştirildiğine yönelik bir soru bulunmaktadır.

Diğer yandan, banka çalışanlarına yönelik oluşturulan anket formunun ikinci bölümünde kurumsal kimliğin gücünü belirlemeye yönelik ifadeler bulunmaktadır. Kurumsal kimliğinin gücünü ölçmek üzere Kreiner ve Ashfort (2004) tarafından geliştirilen ölçekte yer alan kurumsal kimliğin gücüyle ilgili dört ifade ile Gioia ve Thomas (1996) tarafından geliştirilen ölçekte yer alan kurumsal kimliğin gücüyle ilgili altı ifade beş ifadeye dönüştürülmek suretiyle toplam dokuz ifade kullanılmıştır. Gioia ve Thomas (1996) tarafından geliştirilen ölçekte yer alan ifadeler soru formundan ifade formuna dönüştürülmüştür ve iki ifadenin anlamca yakınlığı nedeniyle bu iki ifade tek bir ifadeye dönüştürülmüştür. Bankaların kurumsal müşterilerine yönelik oluşturulan anket formunun ikinci bölümünde ise kurumsal itibarı ölçmek üzere Fombrun, Gardberg ve Sever (2000) tarafından geliştirilen ve 20 ifadeden oluşan ilgili yazında en çok tercih edilen İtibar Katsayısı (RQ) ölçeği kullanılmıştır. Kurumsal müşterilerin örgütteki çalışma ortamına ilişkin anlamlı bir bilgiye sahip olamayacakları öngörüsüyle kurumsal itibarın çalışma ortamı boyutu araştırmaya dahil edilmemiştir. Araştırmada kurumsal itibar; duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, finansal

performans, vizyon ve liderlik, sosyal ve çevresel sorumluluk olmak üzere beş boyut üzerinden ölçülmüştür.

Katılımcıların, anketlerde yer alan kurumsal kimlik ve kurumsal itibar ile ilgili ifadelere katılım düzeylerini “Kesinlikle katılmıyorum (1), Katılmıyorum (2), Kararsızım (3), Katılıyorum (4), Tamamen Katılıyorum (5)” düzeylerinden oluşan beşli Likert ölçeğine uygun olarak belirtmeleri istenmiştir.

3.3. Analiz ve Bulgular

3.3.1. Katılımcı Gruplarının Demografik Özellikleri

Banka çalışanlarının oluşturduğu cevaplayıcı grubunun %32’ si kadın, %68’ i erkek; %86’ sı evli, %14’ ü bekâr; %86’ sı dört yıllık üniversite mezunu; %49’ u 26-35 yaş aralığında; %36’ sı 4-6 yıldır aynı kurumda çalışmakta ve %55’ i ise çalıştığı kurumda orta düzey yönetici pozisyonunda istihdam edilmektedir.

Bankaların kurumsal müşterilerinin oluşturduğu cevaplayıcı grubunun %24’ ü kadın, %76’ sı erkek; %84’ ü evli, %16’ sı bekâr; %35’ i lise mezunu; %41,9’ u 36-45 yaş aralığında; %36’ sı 4-6 yıldır aynı kurumda çalışmakta ve %43’ ü çalıştığı kurumda orta düzey yönetici pozisyonunda istihdam edilmektedir.

3.3.2. Ölçüm Geçerliliği ve Güvenilirliği

Araştırmada yer alan değişkenleri ölçen ifadelerin faktör yapılarını ortaya koymak için, söz konusu ifadelerin ilgili değişkenler üzerindeki standardize edilmiş yüklemeleri hesaplanmak suretiyle, yakınsak geçerlilik test edilmiştir. Bu çalışmada kurguların geçerlik ve güvenilirlikleri, doğrulayıcı faktör analizi (CFA) kullanılarak değerlendirilmiştir. Kurumsal kimlik ölçeğinde yer alan ifadelerin tamamı 0,56 ile 0,80 arasında faktör yüküne sahip olmak suretiyle ölçüm modeline dâhil edilmiştir. Öte yandan kurumsal itibar ölçeğinde yer alan “Bu banka çalışmak için ideal bir yerdir.” ifadesi birden fazla faktöre dağılım sergilediği için analiz dışı bırakılmıştır. Geri kalan ifadeler ise 0,52 ile 0,99 arasında faktör yüküne sahip olmak suretiyle ölçüm modeline dâhil edilmiştir. Araştırma sorunsalını çözümlenmeden önce, araştırmada kullanılan ölçüm araçlarının geçerliliği ve güvenilirliği ile araştırma modelinde yer alan değişkenler arasındaki ilişkiler test edilmiştir. Araştırmada kullanılan ölçüm araçlarının güvenilirliğinin hesaplanmasında kompozit ölçek güvenilirliği (CR) ve çıkartılan ortalama varyans (AVE) kullanılmıştır. Yapılan analizler neticesinde tüm değişkenler için PLS tabanlı kompozit güvenilirlik (CR) değerlerinin 0,83 ile 0,92 aralığında değişen değerlerle eşik değeri olan 0,70’ in (Fornell ve Larcker, 1981; Hulland, 1999) üzerinde seyrettiği ve tüm değişkenler için AVE değerlerinin 0,59 ile 0,63 aralığında değişen değerlerle eşik değeri olan 0,50’ yi (Fornell ve Larcker, 1981; Hulland, 1999) aştığı görülmektedir. Yapısal eşitlik modeli dahilinde ilgili literatür Cronbach Alfa (α) değerleri yerine kompozit güvenilirliğin kullanımını önermektedir (Bagozzi ve Yi,

1988). İlave olarak, değişkenlerin içsel tutarlılıklarını teyit etmek için Cronbach Alpha (α) değerleri de hesaplanmıştır. Cronbach Alfa (α) değerleri yapısal eşitlik modeli kapsamında kompozit güvenilirlik için bir kanıt teşkil etmektedir. Değişkenlere ilişkin Cronbach Alpha (α) değerlerinin 0,75 ile 0,87 değerleri arasında bir değer almak suretiyle eşik değeri olan 0.70' in (Cronbach, 1951; Nunnally, 1978) üzerinde olması ölçeğin güvenilir olduğunu ifade etmektedir. Tüm bu değerler, araştırmada kullanılan ölçüm araçlarının güvenilir olduğunu göstermektedir. Tablo 1' de değişkenlere ilişkin AVE, CR ve Cronbach Alpha (α)

değerleri yer almaktadır.

3.3.3. Hipotez Testleri

Araştırma hipotezlerinde öngörülen doğrusal ilişkiler yapısal eşitlik modeli (YEM) dâhilinde yol analizleri ile test edilmiştir. Söz konusu yol analizleri latent değişken (LV) skorlarının açık ve net bir şekilde hesaplanmasına olanak tanıyan PLS yol modeli analizi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Tablo 2' de analiz sonuçları yer almaktadır.

Tablo 1. Çıkarılmış Ortalama Varyans (AVE), Kompozit Güvenilirlik (CR) ve Cronbach Alpha (α) Değerleri

Değişken	AVE	CR	Cronbach Alpha (α)
Kurumsal Kimliğin Gücü	0,592717	0,896228	0,870593
Duygusal Çekicilik	0,591081	0,851516	0,770922
Ürün ve Hizmetler	0,580403	0,842076	0,750172
Finansal Performans	0,618258	0,865146	0,799364
Vizyon ve Liderlik	0,623060	0,868374	0,800933
Sosyal ve Çevresel Sorumluluk	0,632966	0,826708	0,839413

Tablo 2. Kurumsal Kimliğin Gücünün Kurumsal İtibar Boyutları Üzerindeki Etkileri

		İlişkiler	β	Sonuçlar
HİPOTEZLER	H1	Kurumsal Kimliğin Gücü → Duygusal Çekicilik	0,108936	Desteklenmedi
	H2	Kurumsal Kimliğin Gücü → Ürün ve Hizmetler	0,641431***	Desteklendi
	H3	Kurumsal Kimliğin Gücü → Finansal Performans	0,320977***	Desteklendi
	H4	Kurumsal Kimliğin Gücü → Vizyon ve Liderlik	0,521433***	Desteklendi
	H5	Kurumsal Kimliğin Gücü → Sosyal ve Çevresel Sorumluluk	0,329313	Desteklenmedi

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$

Tablo 2' de görüldüğü üzere, kurumsal kimliğin gücü kurumsal itibarın ürün ve hizmetler ($\beta=0,641431$; $p<0,01$), finansal performans ($\beta=0,320977$; $p<0,01$) ile vizyon ve liderlik ($\beta=0,521433$; $p<0,01$) boyutları üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahiptir. Öte yandan, kurumsal kimliğin gücünün kurumsal itibarın duygusal çekicilik ile sosyal ve çevresel sorumluluk boyutları üzerinde anlamlı bir etkisi tespit edilmemiştir. Dolayısıyla araştırma kapsamında geliştirilen **H2**, **H3** ve **H4** hipotezleri desteklenmiş, **H1** ve **H5** hipotezleri ise desteklenmemiştir.

Araştırma hipotezlerini test ettikten sonra, kurumsal itibarı beş boyuttan oluşan tek bir değişken olarak ele almak ve kurumsal kimliğin gücünün bu tekil kurumsal itibar değişkeni üzerindeki etkisini test etmek amacıyla ikinci düzey doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. İkinci düzey doğrulayıcı faktör analizi için geliştirilen hipotez şu şekildedir:

H6 : Kurumsal kimliğin gücü bankaların kurumsal

müşterilerinin kurumsal itibar alguları üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahiptir.

İkinci düzey doğrulayıcı faktör analizi sonucunda, kurumsal itibarın tüm boyutları 0,60' in üstünde (0,61-0,86 aralığında değişen değerlerle) bir yüklemeye ile kurumsal itibar değişkeni üzerine yüklenmiştir. Dolayısıyla ikinci düzey doğrulayıcı faktör analizi sonuçları, gerekli eşik değerlerini sağlayarak (Marsh ve Hocevar, 1988), kurumsal kimliğin duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, finansal performans, vizyon ve liderlik ile sosyal ve çevresel sorumluluktan oluşmakta olan tek bir değişken olarak da incelenebileceğini ortaya koymaktadır. Yapısal eşitlik modeli (YEM) dâhilinde gerçekleştirilen yol analizi neticesinde kurumsal kimliğin gücünün kurumsal itibar ($\beta=0,49$; $p<0,05$) üzerinde pozitif ve güçlü bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla **H6** hipotezi desteklenmiştir.

4. Sonuç, Tartışma ve Öneriler

Günümüz rekabet yoğun iş dünyası kurumların, gerek rakiplerinin gözünde güçlenmek gerekse iç ve dış müşterilerin nezdinde itibar kazanmak ve dolayısıyla pazarda var olabilmek ve ayakta kalabilmek adına, benzerlerinden farklı, kendilerine has bir yapı yani kurumsal bir kimlik oluşturmalarını, bunu istikrarlı bir şekilde korumalarını ve bunu görünür bir hale getirmelerini zorunlu kılmaktadır. Küreselleşen dünyada oluşan yeni ekonomik düzende kurumların sermaye değerini, sahip oldukları maddi unsurlardan ziyade maddi olmayan soyut sermaye unsurları oluşturmaktadır. Kurumsal itibar işletmenin çıkar gruplarının ihtiyaç ve beklentilerini karşılama gücüne ilişkin olarak paydaşlarda oluşan görüş, algı ve tutumlarının bir sentezi olarak ifade edilmektedir (Post ve Griffin, 1997). Kurumsal itibar için yapılan bazı tanımlarda vurgulandığı üzere kurumsal itibar işletmenin defter değeri ile piyasa değeri arasındaki fark olarak görülmektedir (Green, 1996). Bu noktada işletmeler için kurumsal itibar kuruma finansal sağlamlık kazandıran, maddi olmayan, duygusal, niteliksel, soyut ve stratejik bir kaynak ve sermaye olarak çok büyük bir önem arz etmektedir. Kurumsal itibarın ölçülmesi ve belirlenmesi sürdürülebilir bir yönetim stratejisi yaratmak için hayati önem arz etmektedir (Ljubojevic ve Ljubojevic, 2008).

Bu çalışmada, kurumsal kimliğin gücü ile kurumsal itibar arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik bir model önerisi sunulmakta ve test edilmektedir. Çalışmada, daha önce ampirik olarak incelenmemiş olan kurumsal kimliğin gücünün kurumsal itibarın farklı boyutları üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Daha önceki çalışmalarda kurumun yönetim stili, iç ve dış paydaşlarla iletişim şekli, kurumun uygulamaları, kurumu tanımlayan görsel ve görsel olmayan unsurlar olarak tanımlanan kurumsal kimlik kavramının ne denli önemli olduğu vurgulanmış (Ashforth ve Mael, 1989; Blauw, 1994) ve kimliğin, kurumun iç ve dış paydaşlarıyla iletişimini kuvvetlendirdiği, çalışanları bir arada tutarak ortak bir ruh yarattığı ve adete bir tutkal görevi üstlendiği ifade edilmiştir (Davies vd., 2003). Ancak kurumsal kimliğin gücünün kurumsal itibar ve kurumsal itibarın farklı boyutları üzerindeki etkisi henüz araştırılmamıştır. Araştırmada, Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) ile gerçekleştirilen yol analizleri neticesinde kurumsal kimliğin gücünün kurumsal itibar üzerindeki etkilerine dair istatistiksel kanıtlar sağlanarak ilgili yazına önemli bir katkı sunulmuştur.

Araştırma kapsamında önerilen model doğrultusunda yapılan analizler neticesinde kurumsal kimliğin gücü ile kurumsal itibar değişkenleri arasında anlamlı ilişkiler olduğu tespit edilmiştir. Araştırma sonuçları, kurumsal kimliğin gücünün kurumsal itibarın ürün ve hizmetler boyutu üzerinde pozitif ve kuvvetli bir etkisinin olduğunu göstermektedir. Bu sonuç bize, güçlü bir kurumsal kimliğin müşterilerin ürün ve hizmet tercihlerinde oldukça etkili olduğunu ve işletme çevresi üzerinde işletmenin mal ve hizmetlerine ilişkin üstünlük, kalite ve güven duyguları yarattığını göstermektedir. Araştırma sonuçları aynı zamanda, güçlü bir kurumsal kimliğin işletmenin finansal

performansı üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bu sonuç bize, daha önceki çalışmalarda güçlü bir kurumsal kimliğin işletmenin çevresi üzerindeki saygınlığını arttırarak kurumun rakiplerine göre daha başarılı bir finansal performansla sahip olduğuna dair önemli bir yargı oluşturduğuna (Wiesenfeld vd., 1999) ve kurumun yatırımcılar açısından cazip bir yatırım aracı olarak tercih edilmesini sağlayarak işletmenin sermaye piyasalarındaki konumu ve kredibilitesi arttıracağına ilişkin görüşlere (Melewar, 2003) bir kanıt sunmakta ve çalışanlar tarafından kurum kimliği ne denli güçlü algılanırsa, kurumun müşterileri üzerindeki kurumsal itibar ve özellikle finansal performans algısının da o denli pozitif yönde arttığını göstermektedir.

Araştırmadan elde edilen önemli sonuçlardan biri de, kurumsal kimliğin gücünün kurumsal itibarın vizyon ve liderlik boyutu üzerinde güçlü bir pozitif etkiye sahip olduğudur. Kurumsal kimlik yazınında, işletmelerin güçlü bir kurumsal kimlik oluşturmaları için örgütün geçmişi, misyonu, vizyonu, amaçları, hedefleri, faaliyetleri ve başarıları gibi konularda çalışanlarını bilgilendirmeleri ve yönetsel süreçlere dahil etmeleri gerektiği ifade edilmekte (Dutton vd., 1994), yöneticilerin kurumsal kimlik inşa etmek için giriştiği çabaların çalışanların bağlılığını ve güvenini kazanmalarını sağladığı vurgulanmaktadır (Pratt, 1998). Araştırma sonuçları yöneticilerin liderlik davranışları sergilemeleri ve kurumun vizyonu doğrultusunda çalışanları kurumsal süreçlere dahil etmelerinin, çalışanların kurumun bir vizyonu olduğu ve kurumda liderlik davranışlarının sergilendiğini hissetmelerini sağladığı ve bu durumun çalışan davranışlarına olan pozitif yansımaları neticesinde, özellikle iç ve dış müşterilerin daha yoğun ve birebir etkileşimde olduğu bankacılık sektörü gibi sektörlerde, kurumun dış paydaşlarından olan müşteriler üzerinde kurumun itibarına ilişkin olumlu bir algı yarattığını göstermektedir. Öte yandan araştırma sonuçları, kurumsal kimliğin gücünün kurumsal itibarın duygusal çekicilik ile sosyal ve çevresel sorumluluk boyutları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığını göstermektedir. Bu durum, kurumsal müşterilerin banka tercihlerinde duygusal bir çekiciliğe gerek duymaksızın diğer bileşenler üzerinden sağlanan güçlü kurumsal itibar algısıyla hareket ettiklerine işaret etmektedir. Benzer şekilde, kurumsal müşterilerin güçlü kurumsal kimliğe sahip bankaları tercih etmelerinin, güçlü kurumsal kimliğe sahip bankaların, aynı zamanda, sosyal ve çevresel sorumluluklarının bilincinde olduğu varsayımıyla hareket etmelerinden kaynaklandığı düşünülebilir. Kurumsal itibar boyutlarının birbirleri üzerindeki etkileri neticesinde kurumsal kimliğin gücünden dolayı olarak etkilenebileceği düşünülmektedir.

Araştırma sonuçları, rekabet yoğun bir ortamda ayakta kalmaya çalışan işletmelerin güçlü bir kurumsal kimlik oluşturmalarının kurumsal itibarlarını arttırdığını göstermek açısından oldukça önemlidir. Araştırmada kurumsal kimliğin gücü değişkenine ilişkin verinin banka çalışanlarından, kurumsal itibar değişkenine ilişkin verinin ise bankaların kurumsal müşterilerinden elde edildiği

düşünüldüğünde, bu sonucun daha da anlamlı hale geldiği aşikardır. Çalışanlar nezdinde kurumsal kimliğin artan gücünün müşteri nezdinde kurumsal itibar algısını pozitif yönde arttırdığı araştırma sonuçlarında açıkça ortaya çıkmaktadır. Sonuçlar, bir kurumun kurumsal kimlik oluşturma ile ilgili faaliyetlerinin çalışanlarca güçlü bir şekilde algılandığını, çalışanların kurumlarıyla daha fazla bütünleşmelerini sağladığını ve bu durumun çalışan davranışlarındaki olumlu yansımaları neticesinde kurumun dış müşterilerinin algılarını da biçimlendirerek kurumsal itibarın oluşmasını, artmasını ve yaygınlık kazanmasını sağladığını göstermektedir. Nitekim kurumsal itibar yazını, kurumsal kimliğin gücünün kurum için önemli bir paydaş topluluğunu temsil eden kurumsal müşterilere yansyarak kuruma ilişkin itibar algılarını etkilediğini ve güçlü bir kurumsal kimliğin işletme çevresi üzerinde üstünlük, kalite ve güven duyguları oluşturduğunu ifade etmekte, böylesi bir durumun, kurumun amaçlarına rakiplerine göre daha az gider ve çabayla ulaşmasına katkıda bulunduğunu savunmaktadır (Wiesenfeld vd., 1999).

Bu araştırma sadece bankacılık sektöründe gerçekleştirilmiş olup, söz konusu çalışma için en önemli kısıt olarak karşımıza çıkmaktadır. İleriki araştırmalarda farklı kültür ve sektörlerde, çeşitli paydaş gruplarının dâhil edileceği çalışmalarla araştırma sonuçlarının desteklenmesi, ilgili literatür açısından önem arz etmektedir. Araştırmanın ileride yapılacak araştırmalara ve ilgili literatüre kaynak oluşturma ve model geliştirme açısından önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Banka yöneticilerinin kurumsal kimliğin ve kurumsal itibarın önemini kavramaları ve rekabette öne geçebilmek için bu iki önemli soyut sermaye kaynağına gereken yatırımı ve zamanı ayırmaları önem arz etmektedir. Araştırmanın, aynı zamanda, rekabet yoğun bir ortamda ayakta kalmaya çalışan işletmelerin daha güçlü kurumsal kimlikler oluşturmaları ve kurumsal itibarlarını daha etkin ve verimli yönetebilmeleri için faydalı ve yol gösterici olacağı umulmaktadır.

Kaynakça

- Abraham, S. E., Friedman, B. A., Raihan, H. K., & Skolnik, R. J. (2008). Is publication of the Reputation Quotient (RQ) sufficient to move stock prices? *Corporate Reputation Review*, 11(4), 308–319.
- Ackerman, P. L. (1988). Determinants of individual differences during skill acquisition: Cognitive abilities and information processing. *Journal of Experimental Psychology: General*, 117(3), 288–318.
- Adeosun, L. P. K., & Ganiyu, R. A. (2013). Corporate reputation as a strategic asset. *International Journal of Business and Social Science*, 4(2), 220–225.
- Aka, A. (2010). Kimliğe teorik yaklaşımlar. *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 34(1), 17–24.
- Albert, S. & Whetten, D. A. (1985). Organizational identity. In L. L. Cummings & B. M. Staw. (Eds.), *Research in organizational behavior* (pp. 263–295). Greenwich: JAI Press.
- Anderson, C. R., & Zeithaml, C. P. (1984). Stage of the product life cycle, business strategy, and business performance. *The Academy of Management Journal*, 27(1), 5–24.
- Antonoff, R. (1985), CI-Report 85: Identität und image excellenter, *Unternehmen, Verbände, Städte: Analyse-Projekte*, Trench, Frankfurt.
- Argenti, P. A., & Druckemiller, B. T. (2004). Reputation and the corporate brand. *Corporate Reputation Review*, 6(4), 368–374.
- Ashforth, B. E., & Mael, F. (1989). Social identity theory and the organization. *Academy of Management Review*, 14(1), 20–39.
- Babić-Hodović, V., Arslanagić, M., & Mehić, E. (2013). Importance of internal marketing for service companies corporate reputation and customer satisfaction. *Journal of Business Administration Research*, 2(1), 996–1012.
- Backhaus, K. B., Stone, B. A., & Heiner, K. (2002). Exploring the relationship between corporate social performance and employer attractiveness. *Business & Society*, 41(3), 292–318.
- Bagozzi, R. P., & Yi, Y. (1988). On the evaluation of structural equation models. *Journal of the academy of marketing science*, 16(1), 74–94.
- Bakan, J. (2004). *The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power*. New York: Free Press.
- Balmer, J. M. T. (2008). Identity based views of the corporation: Insights from corporate identity, organisational identity, social identity, visual identity, corporate brand identity and corporate image". *European Journal of Marketing*, 42(9/10), 879–906.
- Barker, J. R., & Tompkins, P. K. (1994). Identification in the self-managing organization: Characteristics of target and tenure. *Human Communication Research*, 21(2), 223–240.
- Barnett, M. L., Jermier, J. M., & Lafferty, B. A. (2006). Corporate reputation: The definitional landscape". *Corporate Reputation Review*, 9(1), 26–38.
- Baur, D., & Schmitz, H. P. (2011). Corporations and NGOs: When accountability leads to co-optation". *Journal of Business Ethics*, 106(1), 9–21.
- Blajer-Golebiewska, A. (2014). Corporate reputation and economic performance: The evidence from Poland. *Economics and Sociology*, 7(3), 194–207.
- Blauw, E. (1994). *Het Corporate Image*. Amsterdam: Viergang.
- Boshoff, C. (2009). A psychometric assessment of an instrument to measure a service firm's customer-based

- corporate reputation. *South African Journal of Business Management*, 40(2), 35-44.
- Brady, A. (2005). Measurement the seven elements of reputation management. *Corporate Responsibility Management*, 1(5), 16-18.
- Brewer, M. B., & Kramer, R. M. (1986). Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(3), 543-549.
- Brotzen, D. (1999). *The Role of Reputation in Crisis Management*. London: Director Publication.
- Carmen, J. M. & Langeard, E. (1980). Growth strategies of service firms. *Strategic Management Journal*, 1, 7-22.
- Carroll, A. B. (1979). A three dimensional conceptual model of corporate social performance. *Academy of Management Review*, 4(4), 497-505.
- Caruana, A., B., Ramaseshan, R. & Krentler, K. A. (2014). Corporate reputation, customer satisfaction, & customer loyalty: What is the relationship?. (In) H. E. Spotts (Ed.), *Assessing the different roles of marketing theory and practice in the jaws of economic uncertainty*. Developments in marketing science: Proceedings of the Academy of Marketing Science (p. 301). Cham: Springer.
- Cheney, G., & Tompkins, P. K. (1987). Coming to terms with organizational identification and commitment. *Central States Speech Journal*, 38(1), 1-15.
- Cherchiello, P. (2011). Statistical models to measure corporate reputation. *Journal of Applied Quantitative Methods*, 6(4), 58-71.
- Chun, R. (2006). Innovation and reputation: An ethical character perspective. *Creativity and Innovation Management*, 15(1), 63-73.
- Chun, R. (2005). Corporate reputation: Meaning and measurement. *International Journal of Management Reviews*, 7(2), 91-109.
- Cornelissen, J. P. (2014). *Corporate Communication: A Guide to Theory and Practice*. New York: Sage Publications.
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334.
- Cropanzano, R., Byrne, Z. S., Bobocel, D. R. & Rupp, D. E. (2001). Moral virtues, fairness heuristics, social entities, and other denizens of organizational justice. *Journal of Vocational Behavior*, 58(2), 164-209.
- Davies, G. & Chun, R. (2009). The leader's role in managing reputation. (In) J. Klewes & R. Wreschniok (Eds.), *Reputation capital* (pp. 311-323). Verlag Berlin Heidelberg: Springer.
- Davies, G., Chun, R., da Silva, R. V., & Roper, S. (2003). *Corporate Reputation and Competitiveness*. London: Routledge.
- Davis, K., & Bromstrom R. L. (1975). Implementing the social audit in an organization. *Business & Society*, 16(1), 13-18.
- Dijkmans, C., Kerkhof, P., Buyukcan-Tetik, A., & Beukeboom, C. J. (2015). Online conversation and corporate reputation: A two-wave longitudinal study on the effects of exposure to the social media activities of a highly interactive company. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 20(6), 632-648.
- Dowling, G. (2006). Reputation risk: It is the board's ultimate responsibility. *Journal of Business Strategy*, 27(2), 59-68.
- Dowling, G. (2004). Corporate reputations: Should you compete on yours? *California Management Review*, 46(3), 19-36.
- Dowling, G. (1994). *Corporate Reputations: Strategies for Developing The Corporate Brand*. London: Kogan Page.
- Dutton, J. E., Dukerich, J. M. & Harquail, C. V. (1994). Organizational images and member identification. *Administrative Science Quarterly*, 39(2), 239-264.
- Dutton, J. E., & Dukerich, J. M. (1991). "Keeping an eye on the mirror: Image and identity in organizational adaptation. *Academy of Management Journal*, 34(3), 517-554.
- Elsbach, K. D., & Kramer, R. M. (1996). Members' responses to organizational identity threats: encountering and countering the business week rankings. *Administrative Science Quarterly*, 41(3), 442-476.
- Ferguson, T. D., Deephouse, D. L., & Ferguson, W. L. (2000). Do strategic groups differ in reputation? *Strategic Management Journal*, 21(12), 1195-1214.
- Fidan, Y., Çöl, G., & Yurtsever, S. (2014). Kurumsal itibarın ölçülmesi: Karabük Üniversitesi' nin kurumsal itibarının öğrenciler tarafından değerlendirilmesine yönelik bir uygulama". *Uluslararası İşletme ve Yönetim Dergisi*, 2(1), 84-104.
- Fombrun, C. J. (2001). Corporate reputation as economic assets. (In.) M. A. Hitt, R. E. Freeman, & J. S. Harrison (Eds.), *The blackwell handbook of strategic management* (pp. 289-312). Malden: Blackwell Publishers.
- Fombrun, C. J., & Foss, C. (2001). The Reputation Quotient Part: 1: Developing A Reputation Quotient. *The Gauge*, 14(3), 1-4.
- Fombrun, C. J. & Rindova, V. P. (2001). Fanning the flame: Corporate reputations as social constructions of performance. (In) Joseph Porac & Marc Ventresca (Eds.), *Constructing markets and industries*. New York: Oxford University Press.

- Fombrun, C. J., Gardberg, N. A., & Sever, J. M. (2000). The Reputation Quotient: A multi-stakeholder measure of corporate reputation". *The Journal of Brand Management*, 7(4), 241–255.
- Fombrun, C. J., Gardberg, N. A., & Barnett, M. L. (2000). Opportunity platforms and safety nets: Corporate citizenship and reputational risk". *Business and Society Review*, 105(1), 85 - 106.
- Fombrun, C. J. & Van Riel, C. B. M. (1997). The reputational landscape. *Corporate Reputation Review*, 1(1/2), 5–13.
- Fombrun, C. J. (1996). *Reputation: Realizing Value from the Corporate Image*. Boston, USA: Harvard Business School Press.
- Fombrun, C. J., & Shanley, M. (1990). What's in a name? Reputation building and corporate strategy. *Academy of Management Journal*, 33(2), 233–258.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50.
- Fryxell, G. E., & Wang, J. (1994). The fortune corporate 'reputation' index: Reputation for what?". *Journal of Management*, 20(1), 1-14.
- Garvin, D. A. (1984a). What does product quality really mean? *Sloan Management Review*, 25, 25-41.
- Garvin, D. A., (1984b). Product quality: An important strategic weapon, *Business Horizons*, 27, issue 3, p. 40-43
- Garvin, D. A. (1983). Quality on the line. *Harvard Business Review*, 61(5), 64-75.
- Gatewood, R. D., Gowan, M. A., & Lautenschlager, G. J. (1993). Corporate image, recruitment image, and initial job choice decisions. *The Academy of Management Journal*, 36(2), 414–427.
- Geppert, J. & Lawrence, J. E. (2008). Predicting firm reputation through content analysis of shareholders' letter. *Corporate Reputation Review*, 11(4), 285–307.
- Gibson J. L., Ivancevich, J. M., & Donnelly, Jr. J. H. (2012). *Organizations: Behavior, Structure, Processes*. New York: McGraw-Hill Irwin.
- Giddens, A. (2005). *Sociologia*. Porto Alegre: Artmet.
- Gioia, D. A., & Thomas, J. B. (1996). Identity, image, and issue interpretation: Sensemaking during strategic change in academia. *Administrative Science Quarterly*, 41(3), 370-403.
- Gotsi, M., & Wilson, A. M. (2001). Corporate reputation: Seeking a definition. *Corporate Communications: An International Journal*, 6(1), 24–30.
- Green, P. S. (1996). *Şirket Ününü Korumanın Yolları*. Abdullah Ersoy (Çev.). İstanbul: Milliyet Yayınları.
- Gümüş, M., & Öksüz, B. (2009). Çalışanların kurumsal itibar sürecine katılımlarında içsel iletişimin rolü. *Yaşar Üniversitesi E-Dergisi*, 4(16), 2637-2660.
- Hall, R. (1992). The strategic analysis of intangible resources. *Strategic Management Journal*, 13(2), 135-144.
- Hammond, S. A., & Slocum Jr., J. W. (1996). The impact of prior firm financial performance on subsequent corporate reputation. *Journal of Business Ethics*, 15(2), 159-165.
- Hannebohn, O., & Blöcker, S. (1983). corporate communication in the praxis. *Weberforum*.
- Hatch, M. J., & Shultz, M. (2002). The dynamics of organizational identity. *Human Relations*, 55(8), 989–1018.
- Hatch, M. J., & Shultz, M. (1997). Relations between organizational culture, identity and image. *European Journal of Marketing*, 31(5/6), 356-365.
- Henrion, F. (1980). Corporate communication in the praxis. *Weberforum*, 5(80), 17-19.
- Herbig, P., & Milewicz, J. (1995). To be or not to be... credible that is: A model of reputation and credibility among competing firms. *Marketing Intelligence & Planning*, 13(6), 24–33.
- Herbig, P., & Milewicz, J. (1993). The relationship of reputation and credibility to brand success. *Journal of Consumer Marketing*, 10(3), 18-24.
- Hogg, M. A. (2001). Social identity theory of leadership. *Personality and Social Psychology*, 5(3), 184–200.
- Hogg, M. A., & Williams, K. D. (2000). From I to we: Social identity and the collective self. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 4(1), 81–97.
- Hogg, M. A., & Abrams, D. (1988). *Social Identifications: A Social Psychology of Intergroup Relations and Group Processes*. London: Routledge.
- Hulland, J. (1999). Use of partial least squares (PLS) in strategic management research: A review of four recent studies. *Strategic Management Journal*, 20(2), 195-204.
- Iwu-Egwuonwu, R. C. (2011). Corporate reputation & firm performance: Empirical literature evidence. *International Journal of Business and Management*, 6(4), 197-206.
- İnce, A. R., & Tosun, N (2015). İç müşteri odaklı kurumsal itibar bileşenlerinin belirlenmesi ve işgören performansına etkisinin değerlendirilmesi üzerine bir araştırma". *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(11), 37-52.
- Jenkins, R. (2008). *Social Identity*. New York: Routledge.

- Jonker, J. & Witte, M. D. (2006). Conclusion: The real challenges of organizing and implementing CSR. In J. Jonker & M. D. Witte (Eds), *the challenge of organizing and implementing corporate social responsibility* (pp. 237–247). United Kingdom: Palgrave Macmillan.
- Karadal, H., & Diri, N. Ç. (2013). “Kurumsal itibarın performansına etkisi: Konya’ daki özel öğretim kurumlarında bir araştırma”. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5(2), 102-118.
- Karaköse, T. (2007). *Kurumların DNA’ sı İtibar ve Yönetimi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Karatepe, S. (2008). İtibar yönetimi: Halkla ilişkilerde güven yaratma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(23), 77-97.
- Khan, A. (2005). Matching People with Organizational Culture. (Erişim: 24.04.2016), http://www.themanager.org/HR/Matching_People_with_Organizational_Culture.pdf/
- Koçel, T. (2010). *İşletme Yöneticiliği*. İstanbul: Beta Basım.
- Kotha, S., Rajgopal, S. & Rindova, V. (2001). Reputation building and performance: An empirical analysis of the top-50 pure internet firms. *European Management Journal*, 19(6), 571–586.
- Kotler, P. & Nancy, L. R. (2005). *Corporate Social Responsibility – Doing the Most Good for Your Company and Your Cause*. New Jersey: Wiley
- Kreiner, G. E., & Ashforth, B. E. (2004). Evidence toward an expanded model of organizational identification. *Journal of Organizational Behavior*, 25(1), 1-27.
- Lewis, S. (2003). Reputation and corporate responsibility. *Journal of Management*, 7(4), 356-364.
- Ljubojevic, C., & Ljubojevic, G. (2008). Building corporate reputation through corporate governance. *Management*, 3(3): 221–233.
- Likk, T. J. (2008). *Place and Identity: Meanings of Place Among Somali Immigrants in a Finnish Neighborhood*. Master Thesis. Helsinki: University of Helsinki.
- Lux, P. G. C. (1986). Zur durchführung von corporate identity programme. In K. Birkigt & M. Stadler (Eds.), *Corporate identity*. Verlag: Modeme Industrie.
- Mackey, A., Mackey, T. B., & Barney, J. B. (2007). Corporate social responsibility and firm performance: Investor preferences and corporate strategies. *Academy of Management Review*, 32(3), 817–835.
- Margolis, J. D., & Walsh, J. P. (2001). *People And Profits? The Search for A Link Between a Company's Social and Financial Performance*. Mahwah-NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Margulies, W. P. (1977). Make the most of your corporate identity. *Harvard Business Review*, 55(4), 66-72.
- Marsh, H. W., & Hocevar, D. (1988). A new, more powerful approach to multitrait-multimethod analyses: Application of second-order confirmatory factor analysis. *Journal of Applied Psychology*, 73(1), 107–117.
- Martin, G., Beaumont, P., Doig, R., & Pate, J. (2005). Branding: A new performance discourse for HR? *European Management Journal*, 23(1), 76-88.
- Melewar, T. C. (2003). Determinants of the corporate identity construct: A review of the literature. *Journal of Marketing Communications*, 9(4), 195-220.
- Mohr, L. A., Webb, D. J., & Harris, K. E. (2001). "Do Consumers Expect Companies to Be Socially Responsible? The Impact of Corporate Social Responsibility on Buying Behavior". *Journal of Consumer Affairs*, 35(1), 45-72.
- Murray, K. B., & Vogel, C. M. (1997). Using a hierarchy-of-effects approach to gauge the effectiveness of corporate social responsibility to generate goodwill toward the firm: Financial versus nonfinancial impacts. *Journal of Business Research*, 38(2), 141-159.
- Nakra, P. (2000). Corporate reputation management: “CRM” with a strategic twist? *Public Relations Quarterly*, 45(2), 35-42.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric Theory*. New York: McGraw-Hill.
- Olins, W. (1979). Corporate identity: The myth and the reality. *Journal of The Royal Society of Arts*, 127(5272), 208-223.
- Özdemir, H. (2009). Kurumsal sosyal sorumluluğun marka imajına etkisi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(15), 57-72.
- Passow, T., Fehlmann, R., & Grahlow, H. (2005). Country reputation-from measurement to management: The case of liechtenstein. *Corporate Reputation Review*, 7(4), 309-326.
- Petrack, J. A., Scheier, R. F., Brodzinski, J. D., & Quinn, J. F. (1999). Global leadership skills and reputational capital: intangible resources for sustainable competitive advantage. *The Academy of Management Executive*, 13(1), 58-69.
- Portugal J., & Halloran K. (1986). Avoiding a corporate identity crisis, *Management Review*, 75(4), 43-45.
- Post, J. E., & Griffin, J. J. (1997). Part VII: Managing reputation: Pursuing everyday excellence: Corporate reputation and External Affairs Management. *Corporate Reputation Review*, 1(2), 165–171.
- Pratt, M. G. (1998). To be or not to be? Central questions in organizational identification. In D. A. Whetten & P. C. Godfrey (Eds.), *Building theory through conversations*

- (Foundations for organizational science) (pp. 171-207). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Radomir, L., Plăiaş, I., & Nistor, V. C. (2014). Corporate reputation, image and identity: Conceptual approaches. (İçinde): *International Conference on Marketing "Marketing – From Information to Decision"*. (219-229 ss).
- Riordan, C. M., Gatewood, R. D., & Bill, J. B. (1997). Corporate image: Employee reactions for managing corporate social performance. *Journal of Business Ethics*, 16(4), 401-412.
- Roberts, P. W., & Dowling, G. R. (2002). Corporate reputation and sustained superior financial performance. *Strategic Management Journal*, 23(12), 1077-1093.
- Sen, S., Bhattacharya, C. B., & Korschun, D. (2006). The role of corporate social responsibility in strengthening multiple stakeholder relationships: A field experiment. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 34(2), 158-166.
- Shahsavari, A., & Faryabi, M. (2013). The effect of customer-based corporate reputation on customers' citizenship behaviors in banking industry. *Research Journal of Applied Sciences, Engineering and Technology*, 6(20), 3746-3755.
- Shapiro, C. (1983). Premiums for high-quality products as returns to reputations. *The Quarterly Journal of Economics*, 98(4), 659-679.
- Schultz, W. (2006). Behavioral theories and the neurophysiology of reward. *Annual Review of Psychology*, 57, 87-115.
- Sözen, E. (1991). Sosyal Kimlik Kavramı' nın sosyolojik ve sosyal psikolojik bir incelemesi. *İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Konferansları Dergisi*, 23(1), 93-108.
- Srivastava, R. K., McInish, T. H., Wood, R. A., & Capraro, A. J. (1997). Part IV: How do reputations affect corporate performance? The value of corporate reputation: Evidence from the equity markets. *Corporate Reputation Review*, 1(1/2), 61-68.
- Steiner, L., Sundström, A. C., & Sammalisto, K. (2013). An analytical model for university identity and reputation strategy work. *Higher Education*, 65(4), 401-415.
- Stigler, G. J. (1962). Information in the labor market. *Journal of Political Economy*, 70(5), 94-105.
- Şahin, E. (2014). *Ortaöğretim Kurumlarında Örgütsel Kimlik, Örgütsel İmaj, Örgütsel Özdeşleşme ve Örgütsel Adalet (Bursa Örneği)*. Doktora Tezi. İzmir: Ege Üniversitesi.
- Tang, W-W. (2007). Impact of corporate image and corporate reputation on customer loyalty: A review. *Management Science and Engineering*, 1(2), 57-62.
- Terblanche, N. S. (2014). Validation of the customer-based corporate reputation scale in a retail context. *International Journal of Market Research*, 56(5), 655-671.
- Trotta, A., & Cavallaro, G. (2012). Measuring corporate reputation: A framework for Italian banks. *International Journal of Economics and Finance Studies*, 4(1), 21-30.
- Turban, D. B., & Cable, D. M. (2003). Firm reputation and applicant pool characteristics. *Journal of Organizational Behavior*, 24(6), 733-751.
- Turban, D., & Greening, D. W. (1997). Corporate social performance and organizational attractiveness to prospective employees. *Academy of Management Journal*, 40(3), 658-672.
- Van Riel, C. B. M., & Fombrun, C. J. (2007). *Essentials of Corporate Communication*. Abingdon: Routledge.
- Walsh, G., & Beatty, S. E. (2007). Customer-based corporate reputation of a service firm: Scale development and validation. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 35(1), 127-143.
- Weigelt, K., & Camerer, C. (1988). Reputation and corporate strategy: A review of recent theory and applications. *Strategic Management Journal*, 9(5), 443-454.
- Whetten, D. A., & Mackey, A. (2002). A social actor conception of organizational identity and its implications for the study of organizational reputation. *Business & Society*, 41(4), 393-414.
- Wiesenfeld, B. M., Raghuram, S., & Garud, R. (1999). Communication patterns as determinants of organizational identification in a virtual organization. *Organizational Science*, 10(6), 777-790.
- Yang, S-U., & Grunig, J. (2005). Decomposing organisational reputation: The effects of organisation-public relationship outcomes on cognitive representations of organisations and evaluations of organisational performance. *Journal of Communication Management*, 9(4), 305-325.
- Yoon, E., Guffey, H. J., & Kijewski, V. (1993). The effects of information and company reputation on intention to buy a business service. *Journal of Business Research*, 27(3), 215-228.
- Zhang, Y. (2009). A Study of corporate reputation' s influence on customer loyalty based on PLS-SEM model, *International Business Research*, 2(3), 28-35.

Extended Summary

Purpose

Although the concept of identity is an interdisciplinary concept, studies on identity are relatively few in business literature. In particular, empirical studies on measurement of corporate identity and its effects are quite inadequate in the Turkish business and management literature. The aim of this study is to empirically determine the effects of corporate identity strength on dimensions of corporate reputation (such as emotional appeal, products and services, financial performance, vision and leadership, work environment and social and environmental responsibility) which has not been empirically measured yet, although it has been emphasized theoretically in the related literature.

Literature Review

In today's business life where constant and severe competition hold on, the survival of businesses; it depends on to create a distinctive, unique and consistent structure that is different from their counterparts and to make this structure constantly visible. At this point, the concepts of "corporate identity" and "corporate reputation" become critical for businesses. Corporate identity is a multidimensional concept which is composed of many elements such as philosophy, structure, design, culture, behavior, strategies, communication style of businesses (Antonoff, 1985; Cheney ve Thompkins, 1987). Building the corporate identity, which occurred as a the result of collective efforts of the employees and managers, requires a collective consciousness and an interactive process. Businesses have to create a different, distinctive and unique corporate identity in order to compete and to keep alive in the dynamic markets in which they exist. At the same time, the efforts to create a corporate identity are important to create a positive corporate reputation perception of stakeholders. The corporate identity, which expresses a very comprehensive structure and requires conscious series of actions and processes to be created, provides a special, strong and different appearance to businesses and gives businesses a reputation in the eyes of all stakeholders. Corporate reputation is a concept that is formed in the minds of all the stakeholders of the business as a result of various experiences and directs their decisions about the business (Kotha vd., 2001; Trotta ve Cavallaro, 2012). Corporate reputation has an economic return that brings financial stability to the business, and is actually an intangible, emotional, qualitative abstract and strategic capital (Radomir vd., 2014). Corporate reputation is seen as one of the key attributes in maximizing the tangible and intangible value of businesses as a result of a competitive process (Fombrun & Shanley, 1990). Corporate reputation, as one of the most important indicators of the relative standing of the business in the market (Fombrun and Rindova, 2001), covers all the tangible and intangible characteristics of the business (Weigelt and Camerer, 1988). It provides a prediction for the stakeholders about what the business will do in the future as a result of its past activities and results (Fombrun, 2001; Fombrun and Rindova, 2001; Roberts and Dowling, 2002) and provides a collective evaluation of the performance of the business

(Fombrun and Van Riel, 1997; Dowling, 1994).

Design/methodology/approach

The research was carried out in the banking sector. In this study, the effects of bank employees' perceptions of the strength of their banks' corporate identity on the perceptions of banks' corporate reputation in the eyes of corporate customers were tried to be determined through the dimensions of corporate reputation. Data on the strength of corporate identity were obtained from bank employees of banks and data on corporate reputation were obtained from corporate customers of banks, making a significant difference from the studies in the related literature. The interaction of corporate identity and corporate reputation can be observed more clearly in sectors where the internal and external stakeholder groups of the business interact more intensely, especially in the banking sector. In this study, the effects of corporate identity strength on the dimensions of corporate reputation according to the Reputation Quotient (RQ) scale which is developed by Fombrun, Gardberg ve Sever (2000), is examined empirically. According to the "Reputation Quotient" model, which is one of the most preferred reputation measurement tools in the related literature, it is possible to examine corporate reputation within the framework of six basic components. These; emotional appeal, products and services, financial performance, vision and leadership, work environment, and social and environmental responsibility. On the other hand, valid and reliable scales used in various studies in the literature were used to measure corporate identity. The research was carried out on 52 banks including 34 commercial banks and 13 development and investment banks that are registered and operating in Turkey Banking System and five participation banks that are registered and operating in Turkey Participation Banks Association System. 209 complete data which were obtained from managers working in senior, middle and lower level management positions of banks and from corporate customers of these banks were analyzed by Structural Equation Modeling (SEM). Research analyzes were performed using SPSS and SmartPLS statistical programs.

Findings

Research results show that corporate identity strength has a strong positive effect on the product and services, vision and leadership and financial performance dimensions of corporate reputation respectively. In this study, the sample of the research is also the universe of the research. Therefore, the study gains a very important quality in terms of its scope and results. It is thought that the research will make an important contribution to future research and related literature in terms of resource and model development. It is also hoped that the research will also be useful and guiding for businesses that are trying to survive in a competitive environment to create stronger corporate identities and manage their corporate reputation more effectively and efficiently.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

BRICS-T Ülkelerinde Küreselleşme, Ekonomik Karmaşıklık ve Gelir Eşitsizliği: Heterojen Panel Veri Analizi

Globalization, Economic Complexity and Income Inequality in BRICS-T Countries: Heterogeneous Panel Data Analysis

Seda Selin Keleş^{a, **}

^a Arş.Gör., İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Maliye Bölümü, 34126, Fatih-İstanbul / Türkiye
ORCID: 0000-0003-3439-1153

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 25 Ağustos 2022

Düzeltilme tarihi: 26 Kasım 2022

Kabul tarihi: 4 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Küreselleşme

Ekonomik Karmaşıklık

Gelir Eşitsizliği

Heterojen Panel Veri Analiz

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Aug 25, 2021

Received in revised form: Nov 26, 2022

Accepted: Dec 4, 2022

Keywords:

Globalization

Economic Complexity

Income Inequality

Heterogeneous Panel Data Analysis

ÖZ

Bu çalışmada, BRICS-T ülkelerinde küreselleşme, ekonomik karmaşıklık ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişki 1992-2017 yıllarına ait veriler kullanılarak Görünürde İlişkisiz Regresyon (SUR) ile incelenmiştir. Bu bağlamda çalışmada, yatay kesit bağımlılığının test edilmesinde Breusch-Pagan LM testi, homojenliğin test edilmesinde Swamy S testi, Pesaran ve Yamagata tarafından geliştirilen D ve Dadj testinden yararlanılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre, Çin, Hindistan ve Rusya'da küreselleşmedeki artışın gelir eşitsizliğini arttırdığı tespit edilmiştir. Ayrıca analiz sonuçları, ekonomik karmaşıklıkta artışın Türkiye ve Rusya'da gelir eşitsizliğini azalttığı, Brezilya'da ise arttırdığını göstermektedir. Bir diğer değişken olan beşeri sermayeye göre Brezilya, Çin ve Güney Afrika'daki beşeri sermayedeki artış gelir eşitsizliğini azaltmaktadır.

ABSTRACT

In this study, the relationship between globalization, economic complexity and income inequality in the BRICS-T countries was examined with an seemingly unrelated regressions (SUR) using data from 1992-2017. In this context, in the study, the Breusch-Pagan LM test was used to test the cross-sectional dependence, the Swamy S test was used to test the homogeneity, and the D and Dadj tests developed by Pesaran and Yamagata were used. According to the results of the study, it has been determined that the increase in globalization in China, India and Russia increases income inequality. In addition, the results of the analysis show that the increase in economic complexity reduces income inequality in Turkey and Russia, and increases it in Brazil. According to another variable, human capital, the increase in human capital in Brazil, China and South Africa reduces income inequality.

1. Giriş

Küreselleşme, günümüzde dünyada en çok tartışılan sorunların başında gelmektedir. 1980'li yılların sonuna doğru kullanım kazanan ve 2000'li yılların başlarında da bir artış gösteren küreselleşmenin tam bir tanımı olmamakla birlikte bilginin, sermayenin, malların ulusal sınırları aştığı,

ekonomileri, teknolojileri ve yönetimi birleştiren, karşılıklı bağımlılık ve karmaşık ilişkiler üreten bir süreç olarak ifade edilebilir (Gygli vd., 2019: 546). Bu süreçle ilişkin önemli bir konu küreselleşmenin nasıl tanımlanacağı ve ölçüleceğine ilişkindir. Küreselleşme derecesini ölçen, en sık kullanılan endeks KOF'tur (Potrafke, 2015:510).

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: selin.kuzu@istanbul.edu.tr

Atf/Cite as: Keleş, S.S. (2022). BRICS-T Ülkelerinde Küreselleşme, Ekonomik Karmaşıklık ve Gelir Eşitsizliği: Heterojen Panel Veri Analizi. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 379-388.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

Küreselleşmenin ekonomik, sosyal ve politik boyutlarını ölçümleyen Dreher (2006) tarafından geliştirilen KOF küreselleşme endeksi, İsviçre Ekonomi Araştırmaları Enstitüsü tarafından hesaplanmaktadır. KOF küreselleşme endeksi, 0 ile 100 arasında değer almaktadır. 0 değeri küreselleşmenin olmadığı, 100 ise küreselleşmenin tam olduğu durumu göstermektedir. Küreselleşme birden çok boyutu olan ekonomik anlamda olduğu kadar siyasal, kültürel ve sosyal faktörleri de içinde barındıran kapsamlı bir kavramdır (Mir vd., 2014: 607). KOF küreselleşme endeksi “de facto” ve “de jure” olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Endeks bu iki değişkenin ortalaması alınarak hesaplanmaktadır. Bu yüzden, KOF küreselleşme

endeksinin hesaplanmasında aşağıda tabloda yer verilen bileşenlerden yararlanılmaktadır.

Tablo 1’de KOF küreselleşme endeksinin bileşenlerine yer verilmiştir. Küreselleşme endeksinde ekonomik, sosyal ve politik küreselleşme olmak üzere üç alt bileşenden oluşmaktadır. Ekonomik küreselleşme endeksinde yatırımlar ve uluslararası ticaret; sosyal küreselleşme endeksinde teknolojik gelişmeler ve dünyanın her yerinde ulaşılabilen mağazalar; politik küreselleşmede ise uluslararası kuruluşlar ön plandadır (Bucak, 2022: 95).

Tablo 1. KOF Küreselleşme Endeksi Bileşenleri

Ekonomik Küreselleşme	Ağırlık %33,3	Sosyal Küreselleşme	Ağırlık %33,3	Politik Küreselleşme	Ağırlık %33,3
(i)Ticari Küreselleşme	50	(i)Kişilerarası Küreselleşme	33.3	Büyükelçilikler	37.2
Ticari mallar	37.2	Uluslararası ses trafiği	20.7	Birleşmiş Millet barış koruma misyonu	24.7
Ticari hizmetler	43	Transferler	22.1	Uluslararası STK’lar	38.2
Ticari ortak çeşitliliği	19.8	Uluslararası turizm	21.1		
(ii) Finansal Küreselleşme	50	Uluslararası öğrenci	19		
Yabancı doğrudan yatırım	26.3	Göç	17.2		
Portföy yatırımları	16.7	(ii)Bilgisel Küreselleşme	33.3		
Uluslararası borç	28.6	Kullanılan internet bant genişliği	40.7		
Uluslararası rezervler	1	Uluslararası patentler	29.6		
Uluslararası gelir ödemeleri	27.4	Yüksek teknoloji ihracatı	29.6		
		(iii)Kültürel Küreselleşme	33.3		
		Kültürel mallarda ticaret	28.6		
		Kişisel hizmet ticareti	24.8		
		Uluslararası ticari markalar	7.9		
		Mcdonald’s restaurant	22		
		IKEA mağazaları	16.8		

Kaynak: KOF Swiss Economic Intitute.

Küreselleşmenin, gelir eşitsizliğinin nedenlerinden biri olduğu bilinmektedir (Osinibu, 2020: 92). Gelir eşitsizliği, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde 1980’lerden beri artmaktadır (Walayat vd., 2021: 332). Bu nedenle, gelir eşitsizliği günümüz ekonomilerinde ülkelerin karşılaştığı en önemli sorunlar arasında yer almaktadır (Cengiz ve Manga, 2021: 132). Gelir dağılımını etkileyen birçok faktör bulunmakla birlikte zaman, yıl ya da ülke farklılıkları bu faktörleri birbirinden ayırtmaktadır (Bükey ve Çetin, 2017: 104). Küreselleşme ve gelir dağılımı arasındaki ilişki incelendiğinde küreselleşmenin gelir dağılımını olumsuz etkilediği ifade edilmektedir (Bükey, 2020: 85). Ancak literatürde ortak bir kanaat bulunmamakta bazı çalışmalar küreselleşmenin gelir eşitsizliğini etkilediğini, bazıları ise etkilemediğini ileri sürmektedir. Dorn vd., (2018: 5) göre küreselleşme gelir eşitsizliğini çeşitli şekillerde etkileyebilir. İlk olarak küreselleşme ücret ve diğer faktör fiyatlarını etkileyerek piyasada gelir dağılımını bozabilir.

İkincisi, küreselleşme siyasi kararları etkileyerek, hükümetleri vergi sistemini ve refah devletine yapılan harcamalar dahil kamu harcamalarını değiştirmeye yönlendirir. Ayrıca küreselleşme sürecinin ülkeler tarafından doğru yönetilememesi, ülkelerin küresel piyasalarda aynı düzeyde yer alamamaları, devlet bütçelerinin hem gelir hem de harcama yönünden etkilenmesi, ülkelerin daha fazla yabancı yatırımcıyı ülkelerine çekebilmek için başvurdukları vergi rekabeti, toplam vergi gelirleri içinde dolaylı vergilerinin payının artması, çok uluslu şirketlerin artışı küreselleşmenin gelir dağılımı üzerindeki etkileri arasında yer almaktadır (Akkaya, 2011: 44-49).

Ekonomik karmaşıklığın gelir eşitsizliği üzerindeki etkisine ilişkin çeşitli mekanizmalar bulunmaktadır (Cengiz ve Manga, 2021: 134). Ancak literatürde bazı çalışmalar ekonomik karmaşıklık, gelir eşitsizliğinin azalmasına (Lee ve Trung, 2019) katkıda bulunan önemli bir faktör olarak

tanımlarken, diğer çalışmalarda gelir eşitsizliğinde artışa (Lee ve Vu, 2020) neden olduğu belirtilmektedir. Toplumda var olan bilgi miktarı, esas olarak her bireyin ne kadar bilgiye sahip olduğuyla ilgili değil, bireyler arasındaki bilgi çeşitliliği ve bu bilginin karmaşık etkileşim ağları aracılığıyla birleştirme ve kullanma yeteneklerine bağlıdır. Az sayıda kişinin elinde bulunan bilgi, piyasalar ve organizasyonlar aracılığıyla tüm topluma yayılır. Ekonomik karmaşıklık ise bu aşamada ortaya çıkmaktadır. Ekonomik karmaşıklık, tüm toplumda var olan yararlı bilginin çokluğu ve bilgi sahibi olan kişilerin etkileşimleri ile ürünlerin üretiminde bilgileri bir araya getirmeleri ile ilişkilidir. Karmaşık ekonomiler, bilgi yoğun çeşitli ürünlerin üretilmesinde, geniş insan ağları arasında bilgiyi bir araya getirebilen ekonomilerdir. Daha basit ekonomiler ise aksine daha az etkileşim barındıran, daha basit ürünler üreten ve daha az bilgiye sahip ekonomilerdir. Bireyin bilgi birikimi sınırlı olduğundan dolayı toplumun bilgi miktarını arttırabilmesi karmaşık hale gelen organizasyon ve pazar ağlarındaki bireylerin etkileşimine bağlıdır. Bu yüzden, bir ülkenin daha büyük miktarda üretken bilgiye sahip olarak ürün çeşitliliğini arttırabilmesi ekonomik karmaşıklığı artmasıyla mümkündür (Hausmann vd., 2014: 15-18). Ekonomik karmaşıklık endeksi, ekonomilerin karmaşıklığının ölçümünde kullanılan Hidalgo ve Hausmann (2009) tarafından geliştirilen bir endekstir. Ekonomik karmaşıklık endeksi, pozitif ve negatif değerler alabilmektedir. Ekonomik karmaşıklık değerindeki artış, bir ülkenin ekonomisinin daha karmaşık hale geldiğini göstermektedir. Ekonomik karmaşıklık bir ekonomi için üretken bilgi ve yetenek derecesini, çeşitlilik ve yaygınlık kavramlarını kullanılarak ölçümlenmektedir (Yalta ve Yalta, 2021: 7). Çeşitlilik bir ülkenin ihraç ettiği ürünleri, yaygınlık ise bir ürünü ihraç eden ülke sayısını ifade etmektedir (Hausmann vd., 2014: 21). Ekonomik karmaşıklığı yüksek olan ülkelerde (Bir ülke, diğer birkaç ülke tarafından ihraç edilenler (düşük yaygınlık) dahil olmak üzere çok çeşitli ürünler ihraç ediyorsa (yüksek çeşitlilik) ekonomik karmaşıklığı yüksek ülkedir (Lee ve Vu, 2020: 698) çok ihraç edilmeyen ürünlerin üretilmesi ve dünya pazarlarında bu ürünlerin yer alması daha fazla gelir elde etmelerine fırsat tanıyarak, ekonomik büyümeyi desteklemektedir (Bucak, 2022: 94). Ayrıca literatürde yapılmış çalışmalarda ekonomik karmaşıklığın ekonomik büyümeyi desteklediği (Lapatinas, 2016; Zhu ve Li, 2017), gelir eşitsizliğini azalttığı (Cengiz ve Manga, 2021), beşerî sermaye üzerinde olumlu etkisinin olduğu (Le Caous ve Huarng, 2020; Zhu ve Li, 2017) ve ülkelerin orta gelir tuzağından kurtulmasına (Felipe ve diğerleri, 2012) imkân sağladığı ayrıca ileri sürülmüştür.

Literatürde net bir fikir birliğinin olmadığı konu, ekonomik karmaşıklığın ve küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisidir; bu değişkenler arasında var olan bağı yeni bir bakış açısıyla anlama ihtiyacını gösterir ve araştırmamızın temel amacını oluşturur. Bu nedenle çalışmamızın amacı 1992-2017 dönemi için BRICS-T ülkelerinde küreselleşme ve ekonomik karmaşıklığın gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini araştırmaktır. Çalışmamızın takip eden bölümlerinde

konuya ilişkin literatür taramasına, veri seti ve modele, metodoloji ve ampirik bulgular ile sonuca yer verilmiştir.

2. Literatür Taraması

Literatürde yapılmış çalışmaların büyük çoğunluğu küreselleşme ve gelir eşitsizliği ya da ekonomik büyüme, ekonomik karmaşıklık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye odaklanmıştır. Konuya ilişkin literatürde görüleceği üzere küreselleşme ve ekonomik karmaşıklık ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaya rastlanamamış olunmasıyla, bu çalışmanın literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Literatür taramasına ilişkin çalışmalar aşağıda iki grup şeklinde özetlenmiştir. İlk grupta ekonomik karmaşıklık ile ilgili yapılmış çalışmalara yer verilmiştir. Ekonomik karmaşıklık ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların kısıtlı olmasından dolayı ekonomik karmaşıklık ile ilişkili çalışmalara da değinilmiştir.

Felipe vd. (2012) 2001-2007 yılları için 124 ülkede ihraç edilen ürünlerin karmaşıklığı incelenmiş, ekonomik karmaşıklığın ülkelerin daha hızlı kalkınmasına yol açarak yüksek verimli faaliyetlerde bulunmalarını sağladığı sonucuna ulaşılmıştır. Stojkoski ve Kocarev (2017) 1995-2013 yılları için 16 ülkede ekonomik karmaşıklık ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Zu ve Li (2017), 210 ülkenin ekonomik karmaşıklık ve beşerî sermayenin, ekonomik büyüme üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Bulgulara göre ekonomik karmaşıklık ve beşerî sermayenin uzun ve kısa dönemde ekonomik büyüme üzerindeki etkisi pozitifdir. Lee ve Trung (2019), 1965-2014 yılları için 113 ülkenin dahil edildiği çalışmalarında ekonomik karmaşıklık, beşerî sermaye ve gelir eşitsizliği ilişkisini incelemişlerdir. Çalışmaya göre gelir eşitsizliği ekonomik karmaşıklığın güçlü bir belirleyicisidir. Ayrıca beşerî sermaye ile ekonomik karmaşıklık ve eşitsizlik arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır. Lee ve Vu (2020), 1980-2014 dönemi için 96 ülkenin dahil edildiği çalışmalarında, ekonomik karmaşıklık, beşerî sermaye ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada, ekonomik karmaşıklığın gelir eşitsizliğinin güçlü bir belirleyicisi olduğu tespit edilmiş. Buna göre ekonomik karmaşıklıktaki bir artış daha yüksek bir gelir eşitsizliğini göstermektedir. Ayrıca yüksek gelire sahip olan ülkelerde ekonomik karmaşıklık ve beşerî sermaye arasındaki etkileşim gelir dağılımı üzerinde olumlu bir etkisinin olduğuna ulaşılmıştır. Caous ve Huarng (2020), 87 ülkenin dahil edildiği 1990-2017 yılları için ekonomik karmaşıklık, insani gelişmişlik ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışma sonuçları, ekonomik karmaşıklık ve gelir eşitsizliği arasında uzun dönemli negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bandeira Morais vd., (2021), Brezilya'da 2002-2014 yılları için ekonomik karmaşıklık ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada, ekonomik karmaşıklık ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin ters bir U şekline sahip olduğunu ve artan karmaşıklık düzeylerinin önce kötüleştiğini ve ardından Brezilya eyaletlerinde gelir

dağılımını iyileştirdiğini göstermektedir.

İkinci gruptaki ampirik çalışmalar, küreselleşme ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiye odaklanmaktadır. Literatürde küreselleşme ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda, iki değişken arasındaki ilişkiye yönelik ortak bir kanaat bulunmamaktadır. Bazı çalışmalar küreselleşmenin gelir eşitsizliğini arttırdığı, bazıları ise gelir eşitsizliğini azalttığını tespit etmişlerdir.

Atif vd., (2012), 68 gelişmekte olan ülkede 1990-2010 yılları için küreselleşme ve gelir eşitsizliği arasındaki incelemişlerdir. Panel veri analizinin yapıldığı çalışmada, gelişmekte olan ülkelerde küreselleşmenin artması gelir eşitsizliğinde bir artışa neden olduğu görülmüştür. Balan vd., (2015), çalışmalarında küreselleşme ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. 1970-2010 yıllarını kapsayan G7 ülkelerinin dahil edildiği çalışmada, Kanada ve Fransa'da ekonomik küreselleşmeden gelir eşitsizliğine tek yönlü, Birleşik Krallık'ta iki yönlü; Fransa ve Birleşik Krallık'ta sosyal küreselleşmeden gelir eşitsizliğine tek yönlü; sadece Fransa'da siyasi küreselleşmeden gelir eşitsizliğine tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Dorn vd., (2018), 140 ülke için 1970-2014 verileri ile küreselleşme ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkisi araştırılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre gelir eşitsizliği ve küreselleşme arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunmuştur. Altınar, Bozkurt ve Toktaş (2018) gelişmekte olan ülkelerde 2000-2014 dönemi verileri kullanılarak küreselleşme ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişki incelenmiştir. Panel veri analizi sonucunda, küreselleşme düzeyindeki artışın gelir eşitsizliğini azalttığını tespit edilmiştir. Doğan ve Can (2018) çalışmalarında, 1970-2010 yılları için Güney Kore özelinde küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini odaklanılmışlardır. Uzun dönemde küreselleşmenin gelir eşitsizliğini azalttığını ancak daha sonra gelir eşitsizliğinin arttığı tespit edilmiştir. Kılıçarslan ve Dumrul (2018), 1980-2015 yılları için Türkiye'de küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmaya göre ekonomik büyümenin ekonomik ve sosyal küreselleşmeyi arttırdığı, KOF de facto ve KOF de jure olarak ayrı ayrı ele alındığında negatif ve istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Siyasi küreselleşmenin ise ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği tespit edilmiştir. Tekbaş (2019), BRICS-T ülkelerinde 1990-2014 yılları için küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin incelendiği çalışmada, Dumitrescu-Hurlin panel granger nedensellik testi uygulanmıştır. Elde edilen bulgulara göre küreselleşmenin milli gelir üzerinde pozitif bir etkisi olduğu ayrıca küreselleşmeden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir ilişki bulunmuştur. Tunali ve Çetinkaya (2019), G7 ülkelerinde 2003-2013 yılları verileri kullanılarak küreselleşmenin gelir dağılımı üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre küreselleşme ve gelir eşitsizliği arasında istatistiksel ve anlamlı bir ilişki bulunmuş olup ayrıca küreselleşmedeki artışın gelir eşitsizliğini azaltacağı bulunmuştur. Osinubi ve Olomola (2020), Meksika, Endonezya, Nijerya ve Türkiye'de 1980-2018 yıllarında gelir eşitsizliğinin

küreselleşmenin etkisini incelemişlerdir. Çalışmaya göre Meksika ve Türkiye'de ekonomik küreselleşme gelir eşitsizliğini artırmakta, Endonezya ve Nijerya'da azaltmaktadır. Akbabay ve Barak (2020), 1994-2014 yılları için 13 yükselen piyasa ekonomisinin verileri kullanılarak ekonomik küreselleşme ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişki incelenmiştir. Küreselleşme ile gelir eşitsizliği arasında nedensellik bulunamamıştır. Tekbaş (2021), BRICS-T ülkeleri ve 1990-2014 yıllarını kapsayan çalışmada, ekonomik, sosyal ve politik küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ölçümlenmiştir. Panel veri analizinin gerçekleştirildiği çalışmada, ekonomik, sosyal ve politik küreselleşmenin ekonomik büyüme üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca panel granger nedensellik testi sonucuna göre politik küreselleşme ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü, ekonomik ve sosyal küreselleşmeden ekonomik büyümeye tek yönlü ilişki bulunmuştur. Walayat vd., (2021), küreselleşmenin gelir eşitsizliği üzerindeki etkisi G11 ülkelerinde 1990-2015 yılları için araştırılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgularda siyasi küreselleşmenin eşitsizliği azalttığı, ekonomik küreselleşmenin ise arttırdığı tespit edilmiştir.

Literatürdeki çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde, son yıllarda ekonomik karmaşıklık endeksi ile KOF endeksi ve alt bileşenleri üzerine yapılan çalışmaların sayısının arttığı gözlenmektedir. Ancak yine de ekonomik karmaşıklık ve gelir eşitsizliği ile küreselleşme ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaların sayısı oldukça kısıtlıdır. Ayrıca ekonomik karmaşıklık, küreselleşme ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmaya literatürde rastlanmamıştır. Çalışmanın bu yönüyle literatüre katkı sunması beklenmektedir.

3. Veri Seti ve Ekonometrik Model

Bu çalışmada, 1992-2017 yılları arasında BRICS-T (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika ve Türkiye) ülkelerinde küreselleşme, ekonomik karmaşıklık ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişki incelenmiştir. Ekonomik karmaşıklık endeksi ve Gini katsayısının veri setindeki eksikliklerinden dolayı bu yıl aralığı seçilmiştir. İlgili veri setinde Gini katsayısı vergi öncesi ve vergi sonrası olmak üzere iki ayrı şekilde hesaplanmaktadır. Çalışma kapsamında vergilerin gelir dağılımı üzerindeki etkisinin de göz önünde bulundurulması için vergi sonrası net gelir dağılımını ifade eden Gini katsayısı analize dahil edilmiştir. Tablo 2'de veri setine ilişkin bilgilendirmeler yer almaktadır. Çalışmada bağımlı değişken olarak gelir eşitsizliğini temsilen Gini katsayısı kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler küreselleşme endeksi (KOF) ile ekonomik karmaşıklık endeksidir (ECI). KOF küreselleşme endeksi "de facto" ve "de jure" olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Endeks bu iki değişkenin ortalaması alınarak hesaplanmaktadır. Çalışma kapsamında genel küreselleşme endeksi alınmıştır. Ayrıca çalışmanın ana amacı küreselleşme, ekonomik karmaşıklık ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin incelenmesi olmasına rağmen çalışmaya bazı kontrol değişkenler dahil edilmiştir. Gelir eşitsizliğini

etkileyen önemli faktörler arasında beşerî sermaye ve kişi başına düşen GSYH'de yer almaktadır (Bandeira Morais vd., 2021: 19). Bu nedenle kontrol değişkenler ise Beşerî Sermaye Endeksi (HCI) ve 2017 yılı baz fiyatlarıyla harcama bazlı reel Gayrisafi yurtiçi hasıladır (GDP).

Tablo 2. Veri Seti

Değişken	Kısaltma	Kaynak
Gelir Eşitsizliği	GINI	World Income Inequality Database
Ekonomik Karmaşıklık Endeksi	ECI	Atlas Medya Veri Tabanı
Küreselleşme Endeksi	KOF	KOF İsviçre Ekonomi Enstitüsü Veri Tabanı
Beşerî Sermaye Endeksi	HCI	Penn World
Gayrisafi Yurtiçi Hasıla	GDP	Penn World

Tablo 3. Değişkenlere Ait İstatistikler

Değişkenler	Birim	Gözlem	Ort.	Std.Sap.	Min.	Maks.
GINI	%	156	45.90962	9.119464	29.6	63.6
KOF	%	156	59.14744	9.381742	33.6	72.6
ECI	%	156	.3055769	.2578152	-.2	1.16
HCI	%	156	2.343864	.4716463	1.5316	3.403041
GDP	2017\$	156	3345180	3899887	338114.7	1.95e+07

Tablo 3'e göre Gini katsayısı BRICS-T ülkelerinde 1992-2017 yılları için minimum %29.6, maksimum % 63.6 ve ortalama olarak % 45.90 değerini almıştır. Küreselleşme endeksi (KOF) minimum % 33.6, maksimum %72.6 ve ortalaması %59.17'dir. Ekonomik karmaşıklık endeksi (ECI) minimum -2, maksimum 1.16 ve ortalama olarak 0.30'dur. Beşerî sermaye endeksi (HCI) minimum 1.53, maksimum 3.40'dır. Gayrisafi yurtiçi hasıla değişkeni ise minimum 338114.7\$ ve maksimum 1.95e+07\$'dir.

Küreselleşme, ekonomik karmaşıklık ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmamızda, öncelikle serilerin ve modelin yatay kesit bağımlılığı ve homojenliği test edilmiştir. Test sonuçlarından hareketle uygun olan tahmin yöntemi seçilerek değişkenler arasındaki ilişki incelenmiştir. Zaman boyutu (T) 30'dan küçük olduğu için birim kök testi yapılmamıştır. Birim kök testi yapılmadığı için eşbütünleşme ilişkisi de incelenememiştir.

4. Metodoloji ve Ampirik Bulgular

4.1. Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenlik Testi

Yatay kesit bağımlılığı (birimler arası korelasyon), panel veri analizlerinde değişkenler arasındaki ilişkilerin tespitinde oldukça önemlidir. Heterojen panel veri analizlerinde, tahmin yönteminin tercihi yatay kesit bağımlılığına göre yapılmaktadır. Panel veri analizinin gerçekleştirildiği çalışmamızda, uygun tahmin yönteminin belirlenmesinde yatay kesit bağımlılığı test edilmiştir. Yatay kesit bağımlılığının test edilmesinde ilk olarak Breusch ve

Çalışma kapsamında oluşturulan model aşağıda yer almaktadır:

$$LNGINI_{it} = \beta_0 + \beta_1 LNKOF_{it} + \beta_2 ECI_{it} + \beta_3 LN HCI_{it} + \beta_4 LNGDP_{it} + \mu_{it} \quad (1)$$

Modelde yer alan Gini gelir dağılımı eşitsizliğini, KOF küreselleşme endeksini, ECI ekonomik karmaşıklık endeksini, HCI beşerî sermaye endeksini, GDP ise gayrisafi yurtiçi hasılayı, i yatay kesit birimleri (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika ve Türkiye), t zaman aralığını (1992-2017) μ ise hata terimini ifade etmektedir.

BRICS-T ülkelerine ait 1992-2017 yıllarına ait dengeli panel veri kullanılarak yapılan bu çalışmada değişkenlere ait özet istatistikler aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Pagan (1980) tarafından LM testi geliştirilmiştir. LM testi zaman boyutunun yatay kesit boyutundan büyük olduğu durumda kullanılmaktadır ($T > N$). Yatay kesit boyutunun zaman boyutundan büyük olduğu durumda Pesaran (2004) tarafından geliştirilen CD testi, her ikisinin de büyük ve sonsuz olduğu durumda CD_{LM} kullanılmaktadır. Çalışmamızda zaman boyutu yatay kesitten büyük olduğu için Breusch-Pagan LM testi kullanılmıştır.

Tablo 4. Homojenlik Testi ve Yatay Kesit Bağımlılığı

Homojenlik Testi			
	Swamy S testi	Δ	Δ_{adj}
Test İst.	75501.29*	15.642*	17.834*
Yatay Kesit Bağımlılığı			
	Breusch-Pagan LM Testi		
Test İst.	28.243**		

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesini ifade etmektedir.

Tablo 4'de BRICS-T ülkeleri için oluşturulan modelin tahmin edilebilmesi için parametrelerin homojenliği ve yatay kesit bağımlılığı test edilmiştir. Bu çalışmada, homojenliğin test edilmesinde Swamy S testi, Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen Δ ve Δ_{adj} testinden yararlanılmıştır. Pesaran ve Yamagata(2008) tarafından geliştirilen Swamy(1971) testine dayanan homojenlik testlerinde, eğitim katsayılarının homojenliği sınanmaktadır. Homojenlik testinde sınanacak hipotez $H_0: \beta_i = \beta$ şeklinde kurulmakta ve parametrelerin homojen olduğunu ifade

etmektedir. Tablo 4'teki test sonuçları incelendiğinde, H₀ hipotezin reddedildiği parametrelerin heterojen olduğu tespit edilmiştir. Parametrelerin heterojen olduğu belirlendikten sonra uygun tahmin yönteminin seçiminde yatay kesit bağımlılığı test edilmektedir. Bu çalışmada, yatay kesit bağımlılığının test edilmesinde Breusch-Pagan LM testi uygulanmıştır. H₀ hipotezi LM testinde birimler arasında korelasyon yoktur şeklinde kurulmaktadır. Tablo 3'e göre H₀ hipotezi reddedilmiş birimler arasında korelasyonun olduğuna karar verilmiştir.

4.2. Görünürde İlişkisiz Regresyon ile Modelin Tahmini

Heterojen panel veri modellerinde uygun tahmin yönteminin belirlenmesinde öncelikle parametrelerin homojenliği sınanmakta daha sonra yatay kesit bağımlılığı yani birimler arası korelasyon incelenmektedir. Bu test sonuçlarından hareketle uygun tahmin yöntemi tercih edilmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2020: 101). Panel veri modellerinde, birimler arası korelasyonun varlığı halinde birimlerin aynı faktörlerden etkilenmesinden ve hata terimlerinin birbirine bağımlı olmasından dolayı birimler birbirinden ayrı düşünülemez. Bu durumda Zellner (1962) tarafından ortaya atılan görünürde ilişkisiz regresyon yöntemiyle birimler arasındaki korelasyon çözümlenmektedir (Yerdelen Tatoğlu, 2020: 72). Görünürde ilişkisiz regresyon yönteminde heterojen birim sayısının en fazla 10-12 olması gereklidir (Emek ve Yerdelen Tatoğlu, 2020: 308).

Aşağıda yer alan panel veri modeline göre (2) görünürde ilişkisiz regresyonda her birim için farklı regresyon tahmini (3) yapılmaktadır (Yerdelen Tatoğlu, 2020: 73).

$$Y = X\beta + \mu \quad (2)$$

$$Y_i = X_i\beta_i + \mu_i \quad (3)$$

Genel varyans-kovaryans matrisi (Ω) oluşturulmakta böylece SUR modelin tahmini (4) en küçük kareler yöntemi ile gerçekleştirilmektedir.

$$\hat{\beta} = (X' \Omega^{-1} X)^{-1} X' \Omega^{-1} Y \quad (4)$$

Çalışmada birimler arası korelasyonun varlığı ile parametrelerin heterojen olmasından dolayı uygun model tahmin yöntemi olan Görünürde İlişkisiz Regresyon (SUR) sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 5. Görünürde İlişkisiz Regresyon (SUR) Modeli Tahmin Sonuçları

	R ²	Chi ²
Brezilya	0.9579	659.10*
Çin	0.9823	1486.43*
Hindistan	0.9827	1569.35*
Rusya	0.7829	144.77*
Türkiye	0.9765	1095.20*
Güney Afrika	0.9587	644.38*

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesini ifade etmektedir.

Tablo 5'te SUR modeli tahmin sonuçlarına yer verilmiştir. Sonuçlara göre Brezilya R²'si %96, Çin'in R²'si %98, Hindistan'ın R²'si %98, Rusya'nın R²'si %78, Türkiye'nin R²'si %98 ve Güney Afrika'nın R²'si ise %96 olarak hesaplanmıştır. Buna göre Rusya hariç tüm ülkelerde kurulan modelin açıklama gücü oldukça yüksektir. Ayrıca tüm modeller istatistiksel olarak anlamlı olup, parametrelere ait katsayılar ve anlamlılık düzeyleri her bir model için farklılaşmaktadır.

Tablo 6. Görünürde İlişkisiz Regresyon Modeli Katsayı Sonuçları

	KOF	ECI	HCI	GDP	Sabit
Brezilya	-.0634227	.0366147**	-.1976889*	-.0480658**	5.015854*
Çin	.804026*	-.0161558	-.5021908*	-.0252389	1.294736*
Hindistan	.236101*	.0202761	-.1268438	.0572294*	2.120154*
Rusya	1.177398*	-.0939818*	-.6613279	-.1897119*	2.229231*
Türkiye	-.0202671	-.0424997*	-.0610225	-.0346947*	4.333922*
Güney Afrika	.0108639	.0006264	-.2181078*	.1420515*	2.399175*

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyesini ifade etmektedir.

Tabloya 6'ya göre Çin, Hindistan ve Rusya'da küreselleşme endeksindeki artış gelir eşitsizliğini de arttırmaktadır. Brezilya, Güney Afrika ve Türkiye'de ise küreselleşme endeksinin gelir eşitsizliği üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir. Parametreler açısından incelendiğinde, küreselleşme endeksindeki %1'lik artış Çin'de gelir eşitsizliğini %0.8, Hindistan'da %0.23 ve Rusya'da %1.17 birim arttırmaktadır. Bir diğer değişken ekonomik karmaşıklık endeksine göre Türkiye ve Rusya'da ekonomik karmaşıklık endeksindeki artış gelir eşitsizliğini azaltmakta, Brezilya'da ise arttırmaktadır. Çin, Hindistan ve

Güney Afrika'da ekonomik karmaşıklık endeksinin gelir eşitsizliği üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir. Parametreler açısından incelediğimizde, ekonomik karmaşıklık endeksindeki 1 birimlik artış Brezilya'da gelir eşitsizliğini %3.6 birim arttırmaktadır. Türkiye'de ekonomik karmaşıklık endeksindeki 1 birimlik artış %4.2'lik, Rusya'da ise %9.3'lük bir azalma meydana getirmektedir. Kontrol değişken olan beşerî sermaye endeksine göre Brezilya, Çin ve Güney Afrika'da beşerî sermayedeki artış gelir eşitsizliğini azaltmaktadır. Hindistan, Türkiye ve Rusya'da

beşerî sermaye endeksi ve GİNİ katsayısı arasındaki ilişki istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır. Brezilya'da beşerî sermayedeki %1'lik artış gelir eşitsizliğini %0.19, Çin'de %0.5, Güney Afrika'da %0.21 azaltmaktadır. Bir diğer kontrol değişken olan gayrisafi yurtiçi hasılaya göre Brezilya, Çin, Rusya ve Türkiye'de gayrisafi yurtiçi hasıladaki artış gelir eşitsizliğini azaltmaktadır. Güney Afrika'da ise gayrisafi yurtiçi hasıladaki artış gelir eşitsizliğini de artırmaktadır.

5. Sonuç

Küreselleşme ve ekonomik karmaşıklık, gelir eşitsizliği üzerinde çeşitli etkileri olabilir. Mevcut literatür incelendiğinde, küreselleşme ve gelir eşitsizliği ile ekonomik karmaşıklık ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiye odaklanılmıştır. Ancak hem küreselleşme hem de ekonomik karmaşıklığın gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini birlikte ele alan, kullanılan yöntem ve ülke grubu itibarıyla konuyu inceleyen çalışmaya literatürde rastlanamamıştır. Bu yönüyle çalışmanın literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

Bu çalışmada, 1992-2017 yılları için BRICS-T ülkelerinde küreselleşme, ekonomik karmaşıklık ve gelir eşitsizliği ilişkisi araştırılmıştır. Çalışmada, küreselleşme endeksi, ekonomik karmaşıklık endeksi ve Gini katsayısı değişken olarak kullanılmış, beşerî sermaye endeksi ve gayrisafi yurtiçi hasıla ise kontrol değişkeni olarak çalışmaya eklenmiştir. Küreselleşme, ekonomik karmaşıklık ve gelir eşitsizliği ilişkisinin incelendiği çalışmada, yapılan analizlerde öncelikle doğru tahmin yönteminin tercih edilebilmesi için yatay kesit bağımlılığı ve homojenlik test edilmiştir. Test sonucunda, parametrelerin heterojen olduğu ve birimler arasında korelasyonun olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlardan hareketle, çalışmamızda uygun tahmin yöntemi olan görünürde ilişkisiz regresyon (SUR) analizi yapılmıştır.

Yapılan analiz sonucunda, BRICS-T ülkeleri arasında Çin, Hindistan ve Rusya'da küreselleşme endeksindeki artışın gelir eşitsizliğini azalttığı, Brezilya, Güney Afrika ve Türkiye'de anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Yanar ve Şahbaz (2013), Altın vd., (2018), Doğan ve Can (2018) Tunalı ve Çetinkaya (2019), Osinubi ve Olomola (2020), Walayat vd., (2021) bulguları bu sonucu destekler niteliktedir. Bir diğer değişken olan ekonomik karmaşıklık endeksine göre Türkiye ve Rusya'da ekonomik karmaşıklık endeksindeki artış gelir eşitsizliğini azaltmakta, Brezilya'da ise arttırmaktadır. Ancak Bandeira Morais vd., (2021)'e göre Brezilya için kısa vadede ekonomik karmaşıklıkta artış gelir eşitsizliğini arttırmaktadır. Türkiye için ise Cengiz ve Manga (2021) bu bulguları desteklemektedir. Kontrol değişkenlerinden biri olan beşerî sermaye endeksi açısından incelendiğinde; Brezilya, Çin ve Güney Afrika'da beşerî sermayedeki artış gelir eşitsizliğini azaltmakta iken, Hindistan, Türkiye ve Rusya'da anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bir diğer kontrol değişken olan gayrisafi yurtiçi hasılaya göre Brezilya, Çin, Rusya ve Türkiye'de gayrisafi yurtiçi hasıladaki artış gelir eşitsizliğini

azaltmaktadır. Güney Afrika'da ise gayrisafi yurtiçi hasıladaki artış gelir eşitsizliğini azaltmaktadır.

Bu bulgulardan hareketle, Çin, Hindistan ve Rusya'da küreselleşmedeki artışın gelir eşitsizliğini azaltması, bu ülkelerin dünya ekonomisi ile entegrasyonun artması, ülkelerin dış açılma sürecinin hızlanması yani büyük ölçüde küresel ölçekte sosyal, siyasi ve ekonomik tüm iş birlikleriyle birlikte gelir dağılımı adaletsizlikleri azaltılabilir. Ekonomik karmaşıklık ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişki incelendiğinde BRICS-T ülkeleri için kesin bir sonuca varılamaması ekonomik karmaşıklığın gelir dağılımı üzerindeki etkisini inceleyen daha fazla araştırmaya ihtiyaç duyulduğunu göstermektedir. Bu nedenle, gelecekte yapılacak olan çalışmalar için aynı yöntem ve değişkenler kullanılarak ya da nedensellik testleriyle gelişmekte olan ülkeler için yeni bir çalışma yapılabilir. Bu çalışmada, yalnızca genel küreselleşme endeksi kullanılmıştır. Küreselleşmenin diğer alt bileşenleri olan siyasi, sosyal ve ekonomik küreselleşmenin ekonomik karmaşıklık ya da gelir eşitsizliği üzerindeki etkileri ayrı ayrı ele alınabilir. Böylece hangi küreselleşmenin gelir eşitsizliğini etkilediği tartışılabilir. Ayrıca küreselleşme ve ekonomik karmaşıklık arasındaki ilişki de başka bir çalışmada analiz edilebilir.

Kaynakça

- Akbabay, Z. & Barak, D. (2020). Yükselen Piyasalarda Ekonomik Küreselleşme ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 16(1), 17-34.
- Akkaya, Ş. (2011). *Küreselleşen ekonomik sorunlar ve vergilemenin küreselleşmesi*. İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Altın, A., Bozkurt, E. & Toktaş, Y. (2018, Mayıs). *Ekonomik Küreselleşme ve Gelir Eşitsizliği: Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Bir Uygulama (2000-2014)*, Uluslararası 4. Sosyal Bilimler Sempozyumu, Antalya, Türkiye.
- Atif, S. M., Srivastav, M., Sauybekova, M. & Arachchige, U. K. (2012). Globalization and income inequality: a panel data analysis of 68 countries. *EconStor*, 1-14.
- Balan, F., Torun, M. & Kılıç, C. (2015). Globalization and Income Inequality in G7: A Bootstrap Panel Granger Causality Analysis. *International Journal of Economics and Finance*, 7(10), 192.
- Bandeira Morais, M., Swart, J. & Jordaan, J.A. (2021). Economic Complexity and Inequality: Does Regional Productive Structure Affect Income Inequality in Brazilian States? *Sustainability*, 13, 1006.
- Breusch, T. S. & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Bucak, Ç. (2022). BRICS-T Ülkelerinde Ekonomik Karmaşıklık ve Küreselleşme İlişkisi: Panel Veri

- Analizi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 14(26), 92-105.
- Bükey, A. M. (2020). *Türkiye’de ekonomik krizler ve gelir dağılımı: 1994, 2001 ve 2008 krizleri tecrübesi*, İksad Yayınevi, Ankara.
- Bükey, A. M., & Çetin, B. I. (2017). Türkiye’de Gelir Dağılımına Etki Eden Faktörlerin En Küçük Kareler Yöntemi ile Analizi. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 103-117.
- Can, M. & Doğan, B. (2018). Ekonomik Kompleksite ve Finansal Gelişme İlişkisi: Türkiye Örneğinde Ampirik Bir Analiz. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 55 (638), 5-16.
- Cengiz, O., & Manga, M. (2021) Ekonomik Karmaşıklık Gelir Eşitsizliğini Azaltır mı? Türkiye Ekonomisi Üzerine Ampirik Bir İnceleme. *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(24), 130-147.
- Dorn, F., Fuest, C., & Potrafke, N. (2018). Globalization and income inequality revisited. *Working Paper, No. 247*
- Dreher, A. (2006). Does globalization affect growth? Evidence from a new index of globalization. *Applied Economics*, 38(10), 1091-1110.
- Emek, Ö. F. & Yerdelen Tatoğlu, F. (2020). Gelir Eşitsizliği ile Enflasyon İlişkisinin Gelişmişlik Düzeyine Göre Heterojen Panel Veri Modelleri ile Analizi. *Sosyal Güvenlik Dergisi (Journal of Social Security)*, 10(2), 301-312.
- Felipe, J., Abdon, A. & Kumar, U. (2012). Tracking The Middle-Income Trap: What is it, Who is in it, and Why? Levy Economics Institute, *Working Paper. 715*.
- Gygli, S., Haelg, F. & Potrafke, N. (2019). The KOF Globalisation Index – revisited. *Rev Int Organ* 14, 543–574.
- Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M. & SÍMOES, A. (2014). The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity. *Mit Press*.
- Hidalgo, C. A., & Hausmann, R. (2009). The Building Blocks of Economic Complexity. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 106(26), 10570–10575.
- Kılıçarslan, Z., & Dumrul, Y. (2018). The Impact of Globalization on Economic Growth: Empirical Evidence from the Turkey. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 8(5), 115–123.
- Lapatinas, A. (2016). Economic Complexity and Human Development: A Note. *Economics Bulletin*, 36(3), 1441-1452.
- Le Caous, E. & Huarng, F. (2020). Economic complexity and the mediating effects of income inequality: Reaching sustainable development in developing countries. *Sustainability*, 12(5), 2089.
- Lee, K. K. & VU, T. V. (2020). Economic Complexity, Human Capital and Income Inequality: A Cross-Country Analysis. *The Japanese Economic Review*. 71(4), 695-718.
- Mir, U. R., Syeda, M. H. & Qadri, M. M. (2014). Understanding Globalization and its Future: An Analysis. *Pakistan Journal of Social Sciences*. 34(2), 607-624.
- Osinubi, T. T. & Olomola, P. A. (2020). Globalisation and Income Inequality in Mexico, Indonesia, Nigeria and Turkey: A Dynamic GMM Approach. *Asian Journal of Economics and Empirical Research*, 7(1), 91-104.
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. University of Cambridge, Faculty of Economics, *Cambridge Working Papers in Economics No. 0435*.
- Pesaran, M. H., & Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*. 142(1), 50-93.
- Potrafke, N. (2015). The Evidence on Globalisation. *The World Economy*. 38(3), 509-552.
- Stojkoski, V. & Kocarev, L. (2017). The relationship between growth and economic complexity: Evidence from southeastern and central europe. *Munich Personal RePEc Archive, Paper No. 77837*.
- Swamy, P. (1971). *Statistical Inference in Random Coefficient Regression Models*. New York: Springer.
- Tekbaş, M. (2019). BRICS-T Ülkelerinde Ekonomik Büyüme ve Küreselleşme İlişkisi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4 (3), 397-412.
- Tekbaş, M. (2021). The Impact of Economic, Social and Political Globalization on Economic Growth: Evidence From BRICS-T Countries. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 20 (1), 57-71.
- Tunalı, H. & Çetinkaya, H. (2019). Küreselleşmenin Gelir Eşitsizliği Üzerindeki Etkisi: G7 Ülkeleri Panel Veri Analizi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*. 4(10), 224-237.
- Walayat, K., Salahuddin, T. & Nasim, I. (2021). Effectiveness of Globalization and Human Capital on Market & Net Income Inequality in NEXT11 Countries: A Panel Data Analysis. *IRASD Journal of Economics*. 3(3).
- Yalta, Y. A. & Yalta, T. (2021). Determinants of Economic Complexity in MENA Countries. *Journal of Emerging Economies and Policy*. 6(1), 5-16.
- Yanar, R. & Şahbaz, A. (2013). Gelişmekte Olan Ülkelerde Küreselleşmenin Yoksulluk ve Gelir Eşitsizliği Üzerindeki Etkileri. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(3), 55-74.

-
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2020). *İleri panel veri analizi (stata uygulamalı)*, Beta Yayınevi.
- Zellner, A. (1962). An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regressions and Tests for Aggregation Bias. *Journal of the American Statistical Association*. 57(298). 34.
- Zhu, S. & Li R. (2017). Economic Complexity, Human Capital and Economic Growth: Empirical Research Based on Cross-Country Panel Data. *Applied Economics*, 49:38, 3815-3828.

Extended Summary

Purpose

The aim of the study is to investigate the effect of globalization and economic complexity on income inequality in BRICS-T countries for the period 1992-2017. Most of the studies in the literature have focused on the relationship between globalization and income inequality or economic growth, economic complexity and economic growth. As it can be seen in the literature on the subject, it is expected that this study will contribute to the literature, as there is no study examining the relationship between globalization and economic complexity and income inequality.

Literature Review

Studies related to literature review are summarized in two groups. The first group includes studies on economic complexity, and the second group includes studies on globalization and income inequality. In the literature, economic complexity is identified as an important factor contributing to the reduction of income inequality (Lee and Trung, 2019), while other studies suggest that it causes more income inequality to increase (Lee and Vu, 2020). In addition, studies in the literature show that economic complexity supports economic growth (Lapatinas, 2016; Zhu and Li, 2017), reduces income inequality (Cengiz and Manga, 2021), has a positive effect on human capital (Le Caous and Huarng, 2020; Zhu and Li, 2017) and enable countries to escape from the middle-income trap (Felipe et al., 2012). In the studies examining the relationship between globalization and income inequality in the literature, there is no common opinion on the relationship between the two variables. Some studies have found that globalization increases income inequality, while others find that it reduces income inequality.

Design/methodology/approach

In the study, the Gini coefficient was used to represent income inequality as the dependent variable. The independent variables are the globalization index (KOF) and the economic complexity index (ECI). Human Capital Index (HCI) and Gross Domestic Product (GDP) are included in the model as control variables. In the analysis of the data, first of all, the cross-section dependence of the series and the model was tested with the LM test developed by Breusch and Pagan (1980). In our study, the Breusch-Pagan LM test was used because the time dimension is larger than the cross-section. The H_0 hypothesis is established as there is no correlation between units in the LM test. According to the test result, it was decided that there was a correlation between the units whose H_0 hypothesis was rejected. Then, the homogeneity of the parameters was tested in order to predict the appropriate model. Swamy S test, Δ and Δ_{adj} tests developed by Pesaran and Yamagata (2008) were used to test homogeneity. When the test results were examined, it was determined that the parameters for which the H_0 hypothesis was rejected were heterogeneous. According to

the results, the seemingly unrelated regression (SUR), which is the appropriate model estimation method, was applied due to the presence of inter-unit correlation and heterogeneity of the parameters.

Findings

According to the SUR model estimation results, Brazil's R2 is 96%, China's R2 is 98%, India's R2 is 98%, Russia's R2 is 78%, Turkey's R2 is 98%, and South Africa's R2 is 98%. The R2 of, on the other hand, was calculated as 96%. Accordingly, the explanatory power of the model established in all countries except Russia is quite high. In addition, all models are statistically significant, and the coefficients and significance levels of the parameters differ for each model. According to the estimation results of the SUR model, the increase in the globalization index in China, India and Russia also increases the income inequality. When analyzed in terms of parameters, a 1% increase in the globalization index increases income inequality by 0.8% in China, 0.23% in India and 1.17% in Russia. According to another variable economic complexity index, the increase in the economic complexity index in Turkey and Russia reduces income inequality, while it increases it in Brazil. When we analyze it in terms of parameters, a 1 unit increase in the economic complexity index increases the income inequality in Brazil by 3.6%. A 1 unit increase in the economic complexity index in Turkey creates a decrease of 4.2%, while in Russia a decrease of 9.3%. According to the human capital index, which is a control variable, the increase in human capital in Brazil, China and South Africa reduces income inequality. A 1% increase in human capital reduces income inequality by 0.19% in Brazil, 0.5% in China and 0.21% in South Africa. According to the gross domestic product, which is another control variable, the increase in the gross domestic product in Brazil, China, Russia and Turkey reduces income inequality. In South Africa, the increase in gross domestic product also increases income inequality.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Inflation – Economic Growth Nexus: Evidence from OECD Countries

Enflasyon – Büyüme İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği

Fatih Kırşanlı^{a,*}

^a Öğr.Gör., Yozgat Bozok University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics Yozgat / Türkiye
ORCID: 0000-0003-3934-3601

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 23 Ağustos 2022

Düzeltilme tarihi: 13 Ekim 2022

Kabul tarihi: 30 Ekim 2022

Anahtar Kelimeler:

Enflasyon

Büyüme

OECD

Sistem GMM

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Aug 23, 2021

Received in revised form: Oct 13, 2022

Accepted: Oct 30, 2022

Keywords:

Inflation

Growth

OECD

System GMM

ÖZ

Bu makale, 1972-2021 yılları arasında 38 Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ülkesinde enflasyonun ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemektedir. İçsellik ve ters nedensellik sorunlarının üstesinden gelmek için sistem genelleştirilmiş momentler yöntemini (GMM) kullanarak elde edilen sonuçlara göre, enflasyonun ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi bulunmaktadır. Enflasyondaki yüzde birlik artış, modele bağlı olmak koşuluyla büyümeyi yüzde 0.03 ile 0.15 oranında azaltmaktadır. Sonuçlar çok sayıda kontrol değişkeni ile de desteklenmiştir. Sonuçları daha fazla test etmek amacıyla, fark momentler yöntemi ve sabit etki regresyonları kullanılmıştır ve elde edilen bulgular sistem genelleştirilmiş momentler yöntemini doğrulamıştır. Bu nedenle politika yapıcılar, kısa, orta ve uzun vadede enflasyonun yayılmasını önlemek için belirli politikalar uygulamalıdır.

ABSTRACT

This paper investigates the impact of inflation on economic growth in 38 Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) countries from 1972-2021. The results confirm that inflation harms economic growth with various specifications using the generalized method of moments (GMM) to overcome endogeneity and reverse causality issues. One percent increase in inflation reduces growth by 0.03-0.15 percent depending on the model. The results are robust with numerous control variables. For further robustness, difference GMM and fixed effect (FE) regressions are utilized, and they verify the system GMM results that inflation has adverse effects on growth. Thus, policymakers should implement specific policies to prevent the spread of inflation in the long run.

1. Introduction

Inflation is an important determinant of economic growth. Central banks use necessary monetary policy tools to have price stability and achieve sustainable growth in the long run. Although studies find positive impacts of inflation on economic growth, the overwhelming majority consider higher inflation harmful to further development and growth. Nonetheless, it has not been easy to alleviate the repercussions of inflation due to various reasons (e.g.,

exogenous shocks). For example, following the 1973 oil crisis, the world struggled with high inflation. Between 1973-1984, average inflation hit double digits in OECD countries (Andrés and Ignacio, 1999). After that, central banks fought against overheated economies by increasing the interest rates to have persistent levels of price stability. Starting from Paul Volcker of the US, central banks battled against inflation by raising interest rates, further reducing economic growth (Goodfriend, 2004).

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: fatih.kirsanli@bozok.edu.tr

After successfully lowering the inflation rates, central banks started implementing inflation-targeting policies in the 1990s. Even though there were implicit attempts before this date, most countries have implemented inflation targeting. However, developing and developed countries have struggled with inflation again following the COVID-19 pandemic, which made it a hot topic after almost four decades. Major developed countries such as the US, the UK, Canada, and Germany are now wrestling with high inflation. On top of that, the Russian invasion of Ukraine and the ongoing high number of COVID cases in China amplified the supply shocks, which further accelerated inflation pressures.

For inflation economic growth nexus, there is extensive research in the literature. Since inflation is considered a factor affecting productivity growth, scholars implemented various econometric methodologies to investigate the impact of inflation on economic growth or vice versa. Some argue that inflation has short-term adverse effects on growth, while others claim that the relationship occurs only in the long run. Some claim no linear relationship exists between the two variables, whereas others say the impact is one-way and consistently negative (Dornbusch and Frenkel, 1973; Fischer, 1983; Barro, 1996; Faria and Carneiro, 2001; Khan and Senhadji, 2001). However, it can be said that there is a consensus on the harmful effects of inflation, but the magnitude of the impact depends on the income level of countries or econometric specifications.

In that regard, this paper examines the impact of inflation on economic growth in 38 OECD countries between 1972-2021 (Costa Rica has recently become an OECD member). These countries are tested due to the fact they carry similar institutional characteristics but different inflation paths (Andrés and Ignacio, 1999). The main finding of the paper is that inflation negatively affects economic growth, which is a robust result with various control variables and econometric specifications. The subsections of the article are as follows; the next section reviews the literature. The following section provides the model, data, and econometric methodology. Section 4 discusses the results, section 5 implements robustness checks, and lastly section 6 concludes.

2-Literature Review

The literature has three strands on the relationship between inflation and economic growth. The first group is scholars who find a positive relationship between the two variables. For example, Tobin (1965) considers moderate inflation spurs economic growth, but too much of it hampers growth. He finds an equilibrium with money growth by following Solow's growth model with an additional variable of government debt. In another study, Mallik and Chowdhury (2001) reach the same conclusion for Bangladesh, India, Pakistan, and Sri Lanka. Majumder (2016) works on the Bangladeshi data set and finds a long-run positive relationship between inflation and economic growth. The

author utilizes Vector Error Correction Model (VECM) and Granger causality tests. Lastly, Kryeziu and Durguti (2019) find that inflation positively affects economic growth in Eurozone. They run least square regressions and check for serial correlation and heteroscedasticity.

Another strand in the literature finds a mostly negative impact of inflation on economic growth. In this vein, De Gregorio (1992a) works on Latin American countries and finds a negative relationship. The author uses the endogenous growth model to show how inflation harms resource allocation and economic growth. He thinks eliminating inflation is necessary but not sufficient to have sustainable growth. In another study on 12 Latin American countries, De Gregorio (1992b) concludes that inflation and its variability adversely affect economic growth. He reaches this conclusion with the growth accounting model. In his prominent piece, Fischer (1993) uses the growth accounting model and verifies the negative relationship with cross-sectional and panel data settings. Inflation negatively affects economic growth through investment and productivity growth.

In contrast to the studies mentioned above, Valdovinos (2003) distinguishes between inflation's short and long-run effects. This study is based on Lucas (1980) in terms of its methodology and uses an approximate band-pass filter developed by King and Baxter (1995). Without filtering the data, the original plot shows an unclear and weak relationship, but after filtering, there is a clear negative relationship between inflation and growth. Thus, a short-term connection is weak, but a robust relationship lies in the long run.

Andrés and Ignacio (1999) utilize instrumental variable (IV) and fixed effect (FE) regressions. They find that by reducing inflation by one percentage point, the steady-state level of per capita income will increase by 0.5 to 2%. They also find that even low and moderate inflation levels have adverse effects on economic growth, and causality runs from inflation to growth which never becomes positive. In a similar work, Barro (2013) finds a negative relation between inflation and growth in his seminal work. Using data from 1960-1990 on 100 countries, the main finding is ten percentage point increase in inflation lowers economic growth by 0.2-0.3 percentage points per year. Although it seems low, it has a substantial long-run impact. When life expectancy is not considered in the regressions, the coefficients become larger, as in Mankiw, Romer, and Weil (1992). The instrumental variable (IV) approach is used to overcome the endogeneity problem, and the results are robust.

Jayathileke and Rathnayake (2013) examine the relationship between inflation and growth in Sri Lanka, China, and India with VECM and Granger causality tests. The results indicate a negative and significant relationship between the two variables in Sri Lanka. However, there is no significant relationship in China and India, but there is a negative and significant relationship for China in the short run. Besides

the aforementioned studies, Kormendi and Meguire (1985), Alexander (1997), Barro (2001), Gillman, Harris, and Matyas (2004), Saaed (2007), and Emek and Düşünceli (2021) find a negative relationship between inflation and growth.

Finally, the third group of the literature concentrates on the nonlinearity between inflation and economic growth. That is, inflation fosters growth until a threshold, and it averts growth at any level after that point. Numerous studies show that and one of the pioneer pieces demonstrating non-monotonicity is Sarel (1996), who shows the threshold is 8% for all countries. This pioneer work estimates with OLS and panel data on 87 countries. The finding of an 8% inflation rate is just one structural break of the paper. Thus, it clusters all nations that might be affected by the 8% inflation level. However, the rest of the other studies find that there is no specific threshold that works for all developing and developed countries.

In this regard, Burdekin et al. (2004) categorize developed and developing countries and find different thresholds for both groups. They find that inflation has a negative but insignificant impact on industrialized countries until 8%. Between 8-25%, it has a negative and significant impact. They also find the third structural break, but since this is not a significant threshold, it is not incorporated in the regressions. For developing countries, the structural breaks are 3% and 50%. The results indicate that inflation has a positive and significant impact on growth until 3% but an adverse and considerable effect between 3-50%. The third structural breaks are not significant for this group either. Lastly, this study neither advocates nor rejects the inflation targeting between 0-3%. Pollin and Zhu (2006) find a 15-18% threshold level for all countries; however, their findings diverge when countries are grouped with income levels.

Moreover, Bick (2010) extends the work of Hansen (1999) on the panel threshold model by accounting for regime types. If regime types are not incorporated into the regressions, that affects the relationship between inflation and growth. However, after adding regime types, a significant relationship between inflation and economic growth occurs. According to Bick (2010), the absence of regime types might mislead the interpretation of the relationship between two variables. Ayyoub, Chaudhry, and Farooq (2011) find 7% for Pakistan, and Hwang and Wu (2011) find a 2.5% threshold level for China. Vinayagathan (2013) works on 32 Asian countries between 1980-2009 and finds a nonlinearity between inflation and growth. The author finds a threshold level of 5.43%, below which inflation positively affects economic growth, and above which negatively affects. Similarly, Eggho and Khan (2014) find different threshold levels for rich and poor countries by employing panel smooth transition regression (PSTR) and dynamic system GMM regressions for 102 developed and developing countries

between 1960-2009. Lastly, Sweidan (2014) finds a 2% threshold for Jordan.

In contrast to all studies above, Sepehri and Moshiri (2004) find no precise threshold levels for all counties. They run OLS regressions for 92 countries between 1960-1996 with four types of countries (OECD, upper-middle, lower-middle, lower income). Although there is no clear-cut answer for a threshold, they find high inflation is harmful, especially for lower-middle-income countries. Therefore, some literature finds positive and negative effects of inflation on economic growth, but many others find a non-monotonic relationship between the two. The following section investigates which strand is valid for OECD countries.

3-Data, Model, and Econometric Specification

3.1-Data

All macroeconomic variables, including inflation Consumer Price Index (CPI) (According to Sarel (1996) inflation CPI is better than GDP deflator because changes in GDP deflator is negatively correlated with growth by construction), GDP per capita annual growth (%) –henceforth growth–, log of GDP per capita (constant 2015\$), trade of GDP (Trade is used to overcome the negative correlation between inflation and growth due to supply shocks (Sarel 1996)), annual growth rate of population, gross domestic savings (as a % of GDP), life expectancy, total unemployment rates from national estimates (% of the total labor force), oil-rents (as % of GDP), education (primary school gross) and general consumption expenditure (as % of GDP) are obtained from World Development Indicators. International Country Risk Guide (ICRG) corruption index data is used for corruption control. Tables 1 and 2 below provide descriptive summary statistics and correlation matrix of variables used in the study.

Table 1 illustrates that the study is conducted between 1982-2021 on 38 OECD members. Thus, there is a 1900 maximum number of observations. However, some variables have missing observations, which lowers the total number of observations with which the regressions are run. Among all the variables, corruption has the lowest number of observations, and this is because the corruption scores of some countries were not calculated. This could be due to several reasons, but corruption is one of the control variables, and adding it to the regressions does not alter the results.

In Table 2, growth has negatively significantly correlated with inflation. This is helpful to see the negative relationship between two variables before running the regressions. Most variables are correlated with each other, which may indicate the correct choice of control variables for the purpose of this study.

Table 1: Summary Descriptive Statistics

Variable	Obs.	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Year	1900			1972	2021
Growth (%)	1636	2.186	3.322	-14.464	23.999
Log (GDP)	1649	9.998	0.79	7.721	11.63
Inflation CPI (%)	1789	12.724	55.852	-4.478	1281.443
Trade (% of GDP)	1696	77.303	48.573	9.1	388.848
Population (%)	1899	0.701	0.801	-2.574	6.017
Savings (% of GDP)	1696	24.919	6.99	6.057	63.718
Life Expectancy	1862	75.698	4.56	53.492	84.616
Unemployment (% of Labor Force)	1554	7.405	4.174	0.2	27.47
Oil Rents (% of GDP)	1663	0.539	1.373	0	11.077
Education (Primary Gross)	1668	102.743	6.718	77.746	130.029
Gen. Cons. Exp. (% of GDP)	1696	18.221	4.298	7.515	30.324
Corruption	1251	-4.262	1.232	-6	-1.5

The corruption score is rescaled to make higher scores represent "higher corruption." Inflation is Consumer Price Index (CPI).

Table 2: Correlation Matrix

Variables	Growth (%)	Log (GDP)	Inflation CPI (%)	Trade (% of GDP)	Pop (%)	Savings (% of GDP)	Life Expectancy	Unemployment (% of Labor Force)	Oil Rents (% of GDP)	Education (Primary Gross)	Gen. Cons. Exp. (% of GDP)	Corruption
Growth (%)	1											
log (GDP)	-0.156*	1										
Inflation CPI (%)	-0.114*	-0.337*	1									
Trade (% of GDP)	0.079	0.304*	-0.159*	1								
Population (%)	-0.093*	-0.147*	0.029	-0.163*	1							
Savings (% of GDP)	0.150*	0.410*	-0.124*	0.508*	0.122*	1						
Life Expectancy	-0.238*	0.720*	-0.232*	0.230*	-0.092*	0.171*	1					
Unemployment (% of Labor Force)	-0.060	-0.339*	0.026	-0.055	-0.207*	-0.437*	-0.071	1				
Oil Rents (% of GDP)	-0.054	-0.105*	0.084*	-0.197*	0.243*	0.046	-0.116*	-0.071	1			
Education (Primary Gross)	-0.062	-0.357*	0.011	-0.233*	0.287*	-0.256*	-0.139*	0.140*	0.230*	1		
Gen. Cons. Exp. (% of GDP)	-0.199*	0.420*	-0.226*	0.156*	-0.407*	-0.189*	0.403*	0.170*	-0.162*	-0.212*	1	
Corruption	0.101*	-0.586*	0.053	-0.007	-0.081	-0.194*	-0.235*	0.259*	0.055	0.220*	-0.355*	1

* p<0.01

3.2-Model and Econometric Specification

Following the empirical literature, the following model is employed in this study:

$$Growth (\%)_{it} = \alpha_0 + \beta I_{it} + \delta X_{it} + \gamma Z_{it} + \theta_i + \lambda_t + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\theta_i = \beta_0 + \alpha Z_i$$

In this model, Growth (%) is the GDP per capita growth for country i in time t. I is the measure of CPI for country i in time t. β is the coefficient of interest. If β is positive, then inflation positively affects economic growth for OECD countries, and if it is negative, then inflation negatively affects growth. X_{it} and Z_{it} are the vector of controls for observable variables which vary across country and time. As mentioned in the data section, this study controls variables

							(0.208)
GDP (%) _{t-1}	0.145*** (0.0396)	0.255*** (0.0417)	0.197*** (0.0562)	0.197*** (0.0563)	0.169*** (0.0633)	0.160** (0.0651)	0.132* (0.0764)
GDP (%) _{t-2}	-0.116*** (0.0286)	-0.149*** (0.0341)	-0.200*** (0.0386)	-0.198*** (0.0387)	-0.199*** (0.0414)	-0.199*** (0.0377)	-0.204*** (0.0401)
Constant	22.08*** (5.979)	21.18*** (5.638)	37.92*** (6.090)	37.79*** (6.147)	33.62*** (7.328)	29.38*** (8.533)	47.03*** (8.402)
Observations	1,554	1,519	1,398	1,395	1,281	1,281	1,077
Number of Country	38	38	38	38	38	38	38

Notes: Robust standard errors in parentheses. Standard errors are clustered. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$. OECD Countries: Austria, Australia, Belgium, Canada, Chile, Colombia, Costa Rica, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Iceland, Ireland, Israel, Italy, Japan, Korea, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Mexico, the Netherlands, New Zealand, Norway, Poland, Portugal, Slovak Republic, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, the United Kingdom, and the United States.

4-Results and Discussion

Table 3 below shows the results of regressions with system GMM. As can be seen, the coefficient of interest, inflation CPI, is negative and significant in the preferred specification of the first column. The coefficient continues to be significant when life expectancy, unemployment, oil rents, education, general consumption expenditure, and corruption are controlled for. Depending on the model choice, a one percent increase in inflation reduces growth by 0.03-0.15 percent, and the results are significant at a 5% level in the first two columns and a 1% level in the rest of the columns.

In the first column, all coefficients are significant except the coefficient of trade. When life expectancy is added in the second column, log (GDP) and trade coefficients become insignificant. Coefficients of log (GDP) and trade never turn out to be significant rest of the regressions. When unemployment is added, log (GDP) and trade coefficients remain insignificant. In the fourth column, when oil rent is added to the regression, its coefficient also becomes insignificant. In the fifth column, with the inclusion of education control, oil rent and education coefficients are insignificant. In the sixth column, the savings, unemployment, oil rent, and education coefficients become insignificant with general consumption expenditure control. The coefficient of general consumption expenditure control is significant in the last two models. Lastly, its coefficient is not significant when corruption is controlled for.

System GMM regressions demonstrate that inflation negatively affects economic growth in OECD countries and these results are consistent with the literature. It is important to note that system GMM regressions overcome endogeneity and reverse causality issues. Thus, the results clearly indicate that in order to achieve higher growth rates or sustainable growth in the long run, inflation needs to be controlled and maintained at a certain threshold. However, this threshold depends on the country. The literature review mentions that threshold levels are different among developed and developing nations, and even each emerging market is likely to have different inflation targets. Since OECD has advanced and developing nation members,

several other regressions are run to check the validity of the results.

Although each dynamic panel regression loses a greater number of regressions due to instruments, the results are consistent with different controls. Also, results might have been affected by the outliers in the dataset. To see the results of a specific inflation range, values more than 20 are dropped, and results continue to be negative and significant in the overwhelming majority of the regressions (Results are available upon request). The supply shock period of the oil crises might have affected the coefficients. When 1972-1984 time dropped from regressions, the results were still negative and significant in most of the regressions (Results are available upon request). The nonlinearity hypothesis of inflation is checked using the structural break values of Fischer (1993). Regressions are run for inflation less than 15, between 15 and 40, and more than 40. In all regressions, the inflation coefficient continues to be negative and significant, indicating no nonlinearity of inflation (Results are available upon request).

Lastly, countries whose population is less than 2 million are dropped from the regressions to understand how particular idiosyncrasies are large enough to affect the country's economic patterns. It is difficult to assess those distinct features with populations of less than 2 million (Pollin and Zhu, 2006). After dropping those countries, the coefficients of inflation CPI are still negative and significant (Results are available upon request).

5-Robustness Checks

After getting consistent results with system GMM, the ideal specification strategy to be carried out for this study to the best of our knowledge, it is better to test the results in alternative ways. This section provides regression results for difference GMM and year and country fixed effect regressions. Even though difference GMM and fixed effect regressions do not control time-variant heterogeneity as much as system GMM and difference GMM uses more instruments than system GMM, difference GMM and fixed effects regressions are still helpful in checking for

robustness. Table 4 below demonstrates the difference GMM results.

Table 4: Difference GMM Regressions

Dept. Var.: Growth	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Inflation CPI (%)	-0.0349* (0.0187)	-0.0393* (0.0209)	-0.0610*** (0.0149)	-0.0612*** (0.0150)	-0.0641*** (0.0193)	-0.0617*** (0.0194)	-0.176*** (0.0393)
log (GDP)	-2.544*** (0.701)	0.0356 (1.077)	-0.560 (1.028)	-0.500 (1.022)	-0.683 (1.222)	-0.644 (1.400)	-2.748* (1.582)
Trade (% of GDP)	-0.0112 (0.00770)	-0.00777 (0.00830)	0.000103 (0.00818)	0.000137 (0.00810)	0.00358 (0.00929)	-0.00284 (0.00903)	-0.000437 (0.00932)
Population (%)	-1.437*** (0.338)	-1.153*** (0.306)	-1.200*** (0.393)	-1.179*** (0.391)	-1.349*** (0.453)	-1.163*** (0.410)	-1.013** (0.464)
Savings (% of GDP)	0.292*** (0.0408)	0.228*** (0.0457)	0.253*** (0.0491)	0.250*** (0.0489)	0.279*** (0.0572)	0.149** (0.0747)	0.180*** (0.0695)
Life Expectancy		-0.268*** (0.0992)	-0.437*** (0.0814)	-0.442*** (0.0813)	-0.404*** (0.102)	-0.245** (0.101)	-0.225* (0.117)
Unemployment (% of Labor Force)			-0.123* (0.0690)	-0.122* (0.0691)	-0.143** (0.0719)	-0.0992 (0.0747)	-0.159** (0.0686)
Oil Rents (% of GDP)				0.0892 (0.214)	-0.0914 (0.155)	-0.0795 (0.170)	-0.283** (0.122)
Education (Primary Gross)					0.00120 (0.0297)	0.0157 (0.0281)	-0.00710 (0.0369)
Gen. Cons. Exp. (% of GDP)						-0.512*** (0.130)	-0.531*** (0.125)
Corruption							-0.0145 (0.131)
GDP (%) _{t-1}	0.172*** (0.0391)	0.275*** (0.0392)	0.221*** (0.0567)	0.221*** (0.0567)	0.193*** (0.0635)	0.180*** (0.0660)	0.215*** (0.0682)
GDP (%) _{t-2}	-0.0834*** (0.0277)	-0.131*** (0.0337)	-0.181*** (0.0345)	-0.179*** (0.0347)	-0.178*** (0.0385)	-0.180*** (0.0367)	-0.212*** (0.0367)
Constant	22.27*** (6.445)	17.87*** (6.862)	37.02*** (6.155)	36.77*** (6.154)	35.18*** (8.775)	33.75*** (8.867)	56.24*** (11.27)
Observations	1,515	1,480	1,337	1,333	1,193	1,193	989
Number of Country	38	38	38	38	38	38	38

Notes: Robust standard errors in parentheses. Standard errors are clustered. *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1. OECD Countries: Austria, Australia, Belgium, Canada, Chile, Colombia, Costa Rica, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Iceland, Ireland, Israel, Italy, Japan, Korea, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Mexico, the Netherlands, New Zealand, Norway, Poland, Portugal, Slovak Republic, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, the United Kingdom, and the United States.

Table 5: Fixed Effect Regressions

Dept. Var.: Growth	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6	Model 7
Inflation CPI (%)	-0.0278*** (0.00892)	-0.0287*** (0.00883)	-0.0417*** (0.0108)	-0.0413*** (0.0108)	-0.0425*** (0.0111)	-0.0409*** (0.0113)	0.0905*** (0.0151)
log (GDP)	-2.064 (1.329)	-1.511 (1.130)	-3.158*** (0.690)	-3.157*** (0.688)	-3.571*** (0.677)	-3.567*** (0.785)	-3.450*** (1.120)
Trade (% of GDP)	0.00255 (0.00750)	0.00418 (0.00726)	0.00658 (0.00754)	0.00543 (0.00711)	0.00805 (0.00742)	0.00647 (0.00657)	0.00138 (0.00691)
Population (%)	-0.810*** (0.285)	-0.822*** (0.288)	-1.212*** (0.323)	-1.211*** (0.325)	-1.306*** (0.331)	-1.265*** (0.321)	-1.109** (0.417)
Savings (% of GDP)	0.160*** (0.0427)	0.153*** (0.0422)	0.172*** (0.0403)	0.177*** (0.0400)	0.180*** (0.0416)	0.132*** (0.0419)	0.130** (0.0562)
Life Expectancy		-0.136 (0.195)	-0.210 (0.131)	-0.216 (0.132)	-0.229* (0.130)	-0.145 (0.135)	-0.192 (0.120)

Unemployment (% of Labor Force)			-0.170*** (0.0388)	-0.167*** (0.0397)	-0.180*** (0.0426)	-0.152*** (0.0435)	-0.184*** (0.0506)
Oil Rents (% of GDP)				-0.0919 (0.132)	-0.0889 (0.117)	-0.0491 (0.124)	-0.0743 (0.163)
Education (Primary Gross)					0.00696 (0.0198)	0.00835 (0.0196)	0.00267 (0.0227)
Gen. Cons. Exp. (% of GDP)						-0.205*** (0.0670)	-0.349*** (0.0836)
Corruption							-0.0582 (0.157)
Constant	21.21* (11.65)	25.51 (15.54)	46.70*** (9.275)	47.07*** (9.354)	51.00*** (9.881)	49.16*** (9.670)	56.59*** (12.96)
Observations	1,627	1,592	1,444	1,441	1,326	1,326	1,086
R-squared	0.482	0.476	0.527	0.527	0.469	0.475	0.486
Number of Country	38	38	38	38	38	38	38
Country FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Year FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes

Notes: Robust standard errors in parentheses. Standard errors are clustered. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$. OECD Countries: Austria, Australia, Belgium, Canada, Chile, Colombia, Costa Rica, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Iceland, Ireland, Israel, Italy, Japan, Korea, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Mexico, the Netherlands, New Zealand, Norway, Poland, Portugal, Slovak Republic, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, the United Kingdom, and the United States.

Inflation negatively affects economic growth in all regressions. One percent increase in inflation CPI reduces economic growth by 0.03-0.17 percent depending on the model, and these magnitudes are quite similar to system GMM regressions. The difference GMM results are significant at 5% in the first two columns and significant at the 1% level in the rest of the columns. Along with the coefficient of inflation, population, savings, and life expectancy coefficients are significant in all regressions, and the coefficient of unemployment is significant in all columns except one. The coefficients of population, savings, and life expectancy are significant mostly at the 1% level, whereas the coefficient of unemployment is significant at 5 and 10% levels. Log (GDP) is significant only in the first and last regressions, and oil rent is significant only in the last regression. The coefficient of primary school education is insignificant, and the coefficient of general consumption expenditure is significant in two added columns. Lastly, the coefficient of corruption is not significant in the last regression. With the corruption control, more than 50% of the sample size is lost, but the regression result is in line with the rest of the regressions; therefore, keeping it in the model could be better.

In the following, Table 5 is presented where the results are tested with year and country fixed year effects after the Hausman test favors fixed effects over random effects ($p < 0.000$). Although it has already been mentioned that fixed effects regressions cause omitted variable bias, they still capture most of the time-invariant country-specific heterogeneity. With fixed effect regressions, a one percent increase in inflation, economic growth decreases by 0.03-0.1 percent. The coefficient of inflation is significant at a 1% level throughout all regressions. Moreover, the coefficients

of population, savings, unemployment, and general government expenditure are significant, mostly at the 1% level. The coefficient of log (GDP) is negative and significant at the 1% level in all regressions except the first two columns. On the other hand, trade, oil rent, education, and corruption coefficients are not significant, whereas the coefficients of life expectancy are significant in only one column (Model 5). Lastly, the number of observations in fixed effects regressions is higher than the difference and system GMM as fixed effects do not use instruments.

6-Conclusion

This paper investigates the impact of inflation on economic growth in OECD countries. Inflation has recently become a hot issue as it has reached double digits in the developed and developing world post-COVID era. Central banks have been trying to cool it off with rate hikes, which lowers economic productivity and potentially increases unemployment. This study examines the relationship between inflation and growth and finds an adverse and significant effect of inflation on growth with several control variables. The results are robust with alternative econometric specifications (i.e., difference GMM and fixed effect regressions). One of the prominent arguments of inflation being nonlinear is also tested in this study, but the results do not verify this hypothesis. The negative impact of inflation on economic growth is persistent with two lags and negative regardless of the number of observations and methodologies. There is a consensus in the literature that keeping inflation at lower levels, mainly between 2-3% for the developed nations, is essential to foster development and sustain economic growth. In that regard, central banks can utilize their

monetary tools to alleviate the repercussions of inflation on growth in the short, medium, and long run.

References

- Alexander, R. (1997). Inflation and economic growth: Evidence from a growth equation. *Applied Economics*, 29, 233–238.
- Andrés, J., & Ignacio, H. (1999). Does Inflation Harm Economic Growth? Evidence from the OECD. In M. S. Feldstein (Ed.), *The costs and benefits of price stability* (pp. 315–348). Chicago: University of Chicago Press. Retrieved from <http://www.nber.org/chapters/c7777>
- Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277. <https://doi.org/10.2307/2297968>
- Ayyoub, M., Chaudhry, I. S., & Farooq, F. (2011). Does Inflation Affect Economic Growth? The case of Pakistan. *Pakistan Journal of Social Sciences (PJSS)*, 31(1), 51–64.
- Baltagi, B. H. (2021). *Econometric analysis of panel data* (Sixth edition). Cham, Switzerland: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-53953-5>
- Barro, R. J. (1996). Inflation and Growth. *Federal Reserve Bank of St. Louis*.
- Barro, R. J. (2001). Human Capital and Growth. *AEA Papers and Proceedings*, 91(2), 12–17.
- Barro, R. J. (2013). Inflation and Economic Growth. *Annals of Economics and Finance*, 85–109.
- Bick, A. (2010). Threshold effects of inflation on economic growth in developing countries. *Economics Letters*, 108(2), 126–129. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2010.04.040>
- Blundell, R., & Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics*, 29.
- Burdekin, R. C. K., Denzau, A. T., Keil, M. W., Sitthiyot, T., & Willett, T. D. (2004). When does inflation hurt economic growth? Different nonlinearities for different economies. *Journal of Macroeconomics*, 26(3), 519–532. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2003.03.005>
- De Gregorio, J. (1992a). Economic growth in Latin America. *Journal of Development Economics*, 39(1), 59–84. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(92\)90057-G](https://doi.org/10.1016/0304-3878(92)90057-G)
- De Gregorio, J. (1992b). The effects of inflation on economic growth. *European Economic Review*, 36(2–3), 417–425. [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(92\)90098-H](https://doi.org/10.1016/0014-2921(92)90098-H)
- Dornbusch, R., & Frenkel, J. A. (1973). Inflation and Growth: Alternative Approaches. *Journal of Money, Credit and Banking*, 5(1), 141. <https://doi.org/10.2307/1991068>
- Eggoh, J. C., & Khan, M. (2014). On the nonlinear relationship between inflation and economic growth. *Research in Economics*, 68(2), 133–143. <https://doi.org/10.1016/j.rie.2014.01.001>
- Emek, Ö. F., & Düşünceli, F. (2021). Türkiye’de Katılım Bankacılığı Sektörü Bağlamında Finansal Gelişmeler, Enflasyon ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin İncelenmesi. *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, 83–98. <https://doi.org/10.53839/aifd.1027102>
- Engblom, J., & Oikarinen, E. (2015). Using Arellano-Bover/Blundell-Bond Estimator in Dynamic Panel Data Analysis – Case of Finnish Housing Price Dynamics. *International Journal of Mathematical and Computational Sciences*, 9(8).
- Faria, J. R., & Carneiro, F. G. (2001). Does High Inflation Affect Growth in the Long and Short Run? *Journal of Applied Economics*, 4(1), 89–105. <https://doi.org/10.1080/15140326.2001.12040559>
- Fernández Valdovinos, C. G. (2003). Inflation and economic growth in the long run. *Economics Letters*, 80(2), 167–173. [https://doi.org/10.1016/S0165-1765\(03\)00085-5](https://doi.org/10.1016/S0165-1765(03)00085-5)
- Fischer, S. (1983). Inflation and Growth. NBER Working Paper Series- Working Paper No. 1235, 22.
- Fischer, S. (1993). The Role of Macroeconomic Factors in Growth. *Journal of Monetary Economics*, 32, 485–512.
- Gillman, M., Harris, M. N., & Matyas, L. (2004). Inflation and growth: Explaining a negative effect. *Empirical Economics*, 29(1), 149–167. <https://doi.org/10.1007/s00181-003-0186-0>
- Goodfriend, M. (2004). *The inflation-targeting debate* (B. Bernanke & M. Woodford, (Eds.)). Chicago: University of Chicago Press.
- Hansen, B. E. (1999). Threshold effects in non-dynamic panels: Estimation, testing, and inference. *Journal of Econometrics*, 24.
- Hwang, J.-T., & Wu, M.-J. (2011). Inflation and Economic Growth in China: An Empirical Analysis. *China & World Economy*, 19(5), 67–84. <https://doi.org/10.1111/j.1749-124X.2011.01259.x>
- Jayathileke, P. M. B., & Rathnayake, R. M. K. T. (2013). Testing the Link between Inflation and Economic Growth: Evidence from Asia. *Modern Economy*, 04(02), 87–92. <https://doi.org/10.4236/me.2013.42011>
- Khan, M. S., & Senhadji, A. S. (2001). Threshold Effects in the Relationship between Inflation and Growth. *IMF Staff Papers*, 48(1), 1–21.

- King, R. G., & Baxter, M. (1995). Measuring Business Cycles Approximate Band-Pass Filters For Economic Time Series. *NBER Working Paper Series*.
- Kormendi, R. C., & Meguire, P. G. (1985). Macroeconomic determinants of growth: Cross-country evidence. *Journal of Monetary Economics*, 16(2), 141–163. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(85\)90027-3](https://doi.org/10.1016/0304-3932(85)90027-3)
- Kryeziu, N., & Durguti, E. (2019). The impact of inflation on economic growth: *The case of the Eurozone*. 8(1), 9.
- Li, C., Murshed, S. M., & Tanna, S. (2017). The impact of civil war on foreign direct investment flows to developing countries. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 26(4), 488–507. <https://doi.org/10.1080/09638199.2016.1270347>
- Lucas, R. E. (1980). Two Illustrations of the Quantity Theory of Money. *The American Economic Review*, 70(5), 1005–1014.
- Majumder, S. C. (2016). Inflation and its impacts on economic growth of Bangladesh. *American Journal of Marketing Research*, 2(1), 17-26.
- Mallik, G., & Chowdhury, A. (2001). Inflation and Economic Growth: Evidence from Four South Asian Countries. *Asia Pacific Development Journal*, 8(1), 123–135.
- Mankiw, N. G., Romer, D., & Weil, D. N. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107, 407–437.
- Pollin, R., & Zhu, A. (2006). Inflation and economic growth: A cross-country nonlinear analysis. *Journal of Post Keynesian Economics*, 28(4), 593–614. <https://doi.org/10.2753/PKE0160-3477280404>
- Saaed, A. A. (2007). Inflation and economic growth in Kuwait: 1985-2005-Evidence from co-integration and error correction model. *Applied Econometrics and International Development*, 7(1).
- Sarel, M. (1996). Nonlinear Effects of Inflation on Economic Growth. Staff Papers (*International Monetary Fund*), 43(1), 199–215.
- Sepahri, A., & Moshiri, S. (2004). Inflation - Growth Profiles Across Countries: Evidence from Developing and Developed Countries. *International Review of Applied Economics*, 18(2), 191 - 207. <https://doi.org/10.1080/0269217042000186679>
- Sweidan, O. D. (2014). Does Inflation Harm Economic Growth in Jordan? An Econometric Analysis for the Period 1970-2000. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, 1(2), 41–66.
- Tobin, J. (1965). Money and Economic Growth. *Econometrica*, 33(4), 671–684.
- Vinayagathan, T. (2013). Inflation and economic growth: A dynamic panel threshold analysis for Asian economies. *Journal of Asian Economics*, 26, 31–41. <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2013.04.001>



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Türk Sigortacılık Piyasasında Sigorta Havuz Uygulamaları ve Sürdürülebilirliğine İlişkin İnceleme

An Examination of Insurance Pool Practices and Sustainability in the Turkish Insurance Market

Muharrem Umut ^{a, *}

^a Doç. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu, Sigortacılık Bölümü, 62065, Beşevler-Ankara / Türkiye
ORCID: 0000-00002-9213-1440

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 29 Ağustos 2022

Düzeltilme tarihi: 26 Kasım 2022

Kabul tarihi: 4 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Türk sigortacılık sektörü

Sigorta şirketleri

Sigorta havuzları

Kamu otoritesi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Aug 29, 2021

Received in revised form: Nov 26, 2022

Accepted: Dec 4, 2022

Keywords:

Turkish insurance market

Insurance companies

Insurance pools

Public authority

ÖZ

Son yıllarda Türk sigortacılık sektöründe kamu otoritesi tarafından sigorta havuzlarının oluşturulduğu görülmektedir. Düzenlenen poliçeler karşılığında elde edilen primler havuza aktarılmakta ve hasar oluştuğunda tazminatların ödenmesi bu havuzlar tarafından yapılmaktadır. Bu tür havuzların devlet tarafından kurulması ve yönetilmesi anlamlıdır. Ancak yeni kurulan sigorta havuzları bir kapasite sorunundan ziyade sektörde dönemsel olarak yaşanan sorunlar nedeniyle bir politika tercihi neticesinde kurulmuşlardır. Çalışmada, öncelikle kurulan sigorta havuzlarının teknik yapısı ve kurulma amaçları araştırılmıştır. Akabinde ülkemizdeki sigorta havuzlarının kurulma amaçları, yapıları, çalışma şekilleri istatistiki bilgiler verilerek incelenmiştir. Daha sonra havuzların avantaj ve dezavantajları değerlendirilerek kısa vadede çözüm sağlamasına karşın, bu havuzların mevcut ve olası sorunları dikkate alınarak orta ve uzun vadede gözden geçirilmesinin ve söz konusu sigortalardan sigorta şirketleri tarafından sunulmasının önemli olduğu ortaya konulmaktadır.

ABSTRACT

Recently, observed that insurance pools have been created by the public authority in the Turkish insurance market. Premiums obtained in return for the issued policies are transferred to the pool and compensations are paid by these pools too. It is meaningful such pools are established and managed by the state. However, newly established insurance pools were founded as a result of a policy choice due to periodic problems in the market rather than a capacity problem. In the study, firstly, the technical structure of the pools and the purpose of their establishment were investigated. Then, the purpose of establishment, structures and working methods of insurance pools in our country were examined by giving statistical information. Afterwards, revealed that although the advantages and disadvantages of them provide solutions in the short term, important to review the existing and potential problems of the pools in the medium and long term and to offer the insurance products by companies.

1. Giriş

Risk literatürde zarara yol açan veya zarar verme özelliği olan şey diye tanımlanmaktadır. Kişiye, mala ve sorumluluğa yönelik risk türleri bulunmaktadır (Çipil, 2008). Sigorta en basit haliyle, kişilerin üzerinde bulunan risklerin sigortacılara transfer edildiği ve transfer edilen risklere karşı sigorta şirketleri tarafından koruma sağlandığı

bir sistemi ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle sigorta şirketlerinin sundukları hizmetler karşılığında kişilerin prim ödeyerek risklerini sigorta piyasasına aktaran bir sistemdir (Kaya ve Kahya, 2017). Sigorta edilen riskin ise belli bir kısmı veya tamamının yeniden sigorta edilmesi, sigorta şirketlerinin üzerlerinde bulundukları risklerin bir kısmını kapasite itibarıyla kendisinden daha yüksek bir

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: muharrem.umut@hbv.edu.tr

Atf/Cite as: Umut, M. (2022). Türk Sigortacılık Piyasasında Sigorta Havuz Uygulamaları ve Sürdürülebilirliğine İlişkin İnceleme. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 399-408.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

şirkete devrettikleri sisteme ise reasürans denmektedir (Milli Reasürans T.A.Ş., 2004). Sigortacılık sektöründe, transfer edilen riskler ve sunulan sigorta ürünleri çeşitlilik arz etmektedir. Örneğin, sorumluluk sigortalarında zorunlu trafik sigortası başta olmak üzere, mesleki, işveren ve üçüncü şahıs sorumluluk sigortaları; mal sigortaları alanında yangın, hırsızlık ve elektronik cihaz sigortaları; can sigortaları alanında ferdi kaza, hayat ve sağlık sigortaları; tarım sigortalarında devlet destekli ürün sigortası çeşitleri, ayrıca finansal, kredi ve hukuksal koruma sigorta türleri olmak üzere çok geniş bir yelpazede sigorta ürünleri sunulmaktadır.

Bazı ülkelerde çoğunlukla sigorta şirketlerinin ürün arzına vatandaşlar satın alma talebiyle cevap verirken, bazı ülkelerde ise vatandaşların ürün satın alma taleplerine sigorta şirketleri ürün arz ederek cevap vermektedir. Bir başka durum ise vatandaşlarca talep edilen ürünlerin sigorta şirketlerince birtakım nedenlerle karşılanmadığı durumlarda, ilgili ülkenin sigortacılık sektöründen sorumlu kamu otoritesince talep edilen ürünler arz edilmekte veya bu ürünlerine arzına yönelik özel bir sistem oluşturulmaktadır. Böylece özel sigorta şirketleriyle birlikte kamu otoritesinin de dahil olduğu bir sistem tarafından sigorta hizmeti sunulmaktadır (Priest, 2003). Nitekim, ülkemiz sigortacılığında çeşitli sigorta dallarında son yıllardaki eğilim de bu yöndedir.

Türk sigortacılık sektöründe son dönemde, sigorta sektörü tarafından sunulması gereken sigorta ürünlerinin birtakım nedenlerden dolayı sunulmadığı durumlarda, kamu otoritesi tarafından havuzlar veya benzeri yapılar kurularak bu ürünlerin sigortalılara arz edildiği müşahede edilmektedir. Kamu politikaları sonucunda uygulanan bu durum sisteme olan güvenin artırılmasını teminen yapılmakta olup etkin bir şekilde kullanılmaktadır (Özcan, Ökten ve Uzpeder, 2021). Söz konusu politikalar sonucu havuz uygulamalarının sektörde gittikçe yaygınlaşmaya başladığı görülmektedir.

Örneğin ülkemizde, trafik sigortası alanında 2017 yılında Riskli Sigortalılar Havuzu teşkil edilmiş ve yine 2017 yılında Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında havuz kurulmuş ve en son olarak 2019 yılı başında Devlet Destekli Alacak Sigortası Havuzu oluşturulmuştur.

Söz konusu havuzlar kapsamında sunulan ürünlerin tamamının sigortacılık sektöründe faaliyet gösteren sigorta şirketlerince sunulması gerekirken, bu ürünlerin kamu otoritesince teşkil edilen havuzlar üzerinden sunulmasının her bir havuz uygulaması özelinde ayrı ayrı sebepleri bulunmaktadır. Çalışmada havuz uygulamaları incelenirken bu nedenlere yer verilecektir.

Çalışmada öncelikle, literatür araştırmasına ve sigortacılıktan sorumlu ülke kamu otoritelerinin havuz uygulamalarına yer verilecek, ülkemizde başlatılan sigorta havuz uygulamalarının kuruluş ve işleyiş yapısına değinilecek, istatistikî bilgiler verilerek havuz

uygulamalarının gelinen aşamada durumu ortaya konulacaktır. Akabinde sigorta ürünlerine yönelik havuzların oluşturulmasının avantaj ve dezavantajlarıyla birlikte, önümüzdeki yıllarda olası gelişmelere bağlı olarak yeni sigorta havuzlarının oluşturulup oluşturulmayacağına ve havuz teşkili uygulamalarının ne kadar anlamlı olduğuna dair bir değerlendirme yapılacaktır.

2. Türk Sigortacılık Sektöründe Havuz Uygulamaları

Türk sigortacılık sektöründe Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK), Tarım Sigortaları Havuzu (TARSİM), Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası, Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası, Riskli Sigortalılar Havuzu ve son olarak Devlet Destekli Alacak Sigortasına ilişkin altı adet havuz uygulaması bulunmaktadır. DASK, TARSİM ve Maden Ferdi Kaza Sigortası mahiyeti ve kuruluş amacı itibariyle diğer sigorta havuzlarından farklılık arz etmektedir. Zira bu sigortalar katastrofik riskler gurubunda yer almakta ve herhangi bir ciddi hasar meydana gelmesi durumunda hiçbir sigorta şirketinin bu hasarları karşılayacak kapasitesi bulunmamaktadır. Katastrofik riskler literatürde, deprem, kasırga, fırtına, terör, sel, kuraklık, şiddetli don gibi aşırı tehlikeli ve büyük kayıplara yol açan zarar verici doğal afetler şeklinde tanımlanabilir (Milli Reasürans T.A.Ş., 2004). Zira doğal Afetler sonucunda binlerce insan hayatını kaybetmekte ve sigorta şirketlerinin ödeme kapasitelerinin üzerinde çok büyük parasal kayıplara neden olmaktadır (Dalkılıç, 2014).

Riskli sigortalılar havuzu, ticari alacak sigortası ile tıbbi kötü uygulama sigortalarına ilişkin kurulan havuzlarda ise böyle bir kapasite sorunu yaşanmamakla birlikte bu havuzlar kamu otoritesinin politika tercihi sonucunda kurulmuştur. Diğer bir ifadeyle bu havuzların kaldırılıp ilgili sigorta türleri için işlemlerin serbest piyasa şartlarında özel sektöre devredilmesi mümkün olup kapasite sorunu bulunmamaktadır.

Özellikle kobiler için tasarlanan Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası ve Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Mali Sorumluluk Sigortası, Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi (ORYM) yapısıyla geçtiğimiz yıllara kadar farklı kurumların bünyesinde bulunan ve içerikleri, işleyişleri birbirinden farklı olan sigorta havuzları olarak yürütülmekteydi. ORYM, mülga Hazine Müsteşarlığı tarafından kurulan ve zorunlu reasürör olarak faaliyette bulunan bir yapıya sahip olmuştur (Kubilay ve Akdemir, 2017)

27 Ekim 2021 tarihli ve 31641 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan Özel Riskler Yönetim Merkezi Çalışma Usul ve Esasları Yönetmeliği ile ORYM'nin ismi değiştirilmiş ve Türk Reasürans A.Ş. (Teknik İşletici) bünyesinde faaliyet göstermesi kararlaştırılmıştır. Özel Riskler Yönetim Merkezi (ÖRYM) yeni yapısıyla bir Ar-Ge merkezi haline getirilerek sigorta sektöründe teminat bulunmasında zorluk yaşandığı tespit edilecek riskler için sigorta havuzlarının

oluşturulması ve mevcut havuzlarla ilgili sürekli iyileştirmeler yapılmak suretiyle sigortalılara optimum faydanın sağlanması hedeflenmiştir.

2.1. Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Havuzu

21/07/2010 tarihli ve 27648 tarihli Resmi Gazetede Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Kurum Katkısına İlişkin Usul ve Esaslara Dair Tebliğ ile Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları yayımlanarak yürürlüğe girmiştir (21.07.2010 tarihli ve 27648 sayılı Resmi Gazete, 2010). Bu sigortanın amacı, hekimlerin mesleki faaliyetleri esnasında ihmal ve hatalı uygulamalar sonucu hastalara verilecek zararlar karşısında hekim aleyhine açılan tazminat davalarına karşı koruma sağlamaktır (Yördem, 2018).

Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası, 11.04.1928 tarihli ve 1219 sayılı Tababet ve Şuabatı San'atlarının Tarzı İcrasına Dair Kanun kapsamında serbest veya devlet ile özel sağlık kurumlarında istihdam edilen tabipler, diş tabipleri ve tıpta uzmanlık mevzuatına göre uzman olan kişilerin faaliyetlerini icra ederken üçüncü şahıslara verebileceği zararların tazmini amacıyla oluşturulmuş zorunlu sigorta türüdür. Söz konusu sigortanın çerçevesini çizen Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartlarına göre anılan sigorta sözleşmesi, sözleşme tarihinden önceki on yıllık dönemde (30 Temmuz 2009 tarihini geçmemek kaydıyla) ve sözleşme süresi içinde tabiplere karşı yöneltilen hizmet kusuruna bağlı tazminat taleplerini (manevi tazminat dâhil) ve bu taleple bağlantılı yargılama giderlerini ve hükmolunacak faiz ile sair makul giderleri teminat altına almaktadır. Sigortalı olan sağlık çalışanının mesleki faaliyetini sonlandırması durumunda, yukarıda sayılan teminatlara ilave olarak, en son sigorta poliçesi dönemindeki mesleki faaliyetinden dolayı poliçenin son bulma tarihinden itibaren iki yıla kadar meydana gelebilecek tazminat talepleri de poliçe teminatı kapsamında yer almaktadır (Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Genel Şartları, 2010).

Literatürde hekim sorumluluk sigortası olarak da bilinen bu sigorta türünde, her bir olay başına azami teminat miktarları Tablo 1'de gösterilmektedir. Her hâlükârda, sigorta poliçesi kapsamı içinde ödenmesi gereken tazminat tutarı 1.800.000 TL'yi geçmemektedir (Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Tarife ve Talimatı, 2020).

Tablo 1. Prim ve Azami Teminat Tutarları (31.12.2021)

Risk Grubu	Azami Teminat Tutarı (TL)	Prim Miktarı (TL)
I. Grup	200.000	150
II. Grup	400.000	300
III. Grup	600.000	500
IV. Grup	800.000	750

Kaynak: <https://www.tsb.org.tr/default.aspx?pageID=654&yid=1>

20

Teminat tutarları maddi ve manevi tazminat ile yargılama masrafları için söz konusudur. Risk gruplarına göre hazırlanmış olan sigorta primlerine ilişkin tarife yine aynı tabloda gösterilmiştir. Prim miktarlarına, aracılık komisyon tutarı ve poliçe üretim genel masrafları dâhildir. Ayrıca anılan sigorta tarifesine göre bahse konu sigortaya ilişkin primlerin %50'si işveren tarafından karşılanmaktadır. Dolayısıyla kamuda çalışan tabipler için devlet prim desteği mevcuttur.

Tablo 2'de 2010 ila 2021 yılları arasında brüt prim üretimi ve hasar ödemelerine ilişkin veriler ile sigorta şirketlerinin, üçüncü şahıslar tarafından talep edilen, ancak henüz mahkemeler tarafından karara bağlanmayan veya doğrudan sigorta şirketine başvuru tutarlar üzerinden açılan dosyalar için ayırdığı muallak tazminat miktarları (Muallak Hasar Tazminat Karşılığı; Sigorta şirketlerinin sigorta branşlarında kârlılığının ölçülmesinde kullanılan önemli bir gösterge olup şirketin elde ettiği primlere nispetle ödemesi olası hasarların durumunu gösterir. Oran arttıkça kârlılık düşer (Umut, 2020) yer almaktadır

Buna göre, branşta brüt primlerin fiili ödenen hasarları karşılama yeterli olduğu, yıllar itibariyle hasar/prim oranları grafiğinden de görülmektedir. Ancak, muallak dosyalara ilişkin tutarlar yıllar itibariyle artarak 2021 yılsonunda 1.2 milyar TL'ye ulaşmıştır. Branşa ilişkin bir yorumda bulunabilmek için muallak hasarların ne kadarının ileride ödenmesi gerekeceğinin dikkate alınması gerekmektedir. Yıllar itibariyle ödenen hasar tutarları dikkate alındığında muallak hasarların ödemeye dönüşme oranının oldukça düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 2. Tıbbi Kötü Uygulama Sigortasında Veriler

Dönem	Brüt Prim	Ödenen Hasar	Stok Muallak Hasar Karşılığı
2010	47.654.804	-13.061	-2.341.040
2011	46.735.521	-263.171	-33.783.586
2012	50.946.983	-1.249.429	-78.967.225
2013	48.890.581	-2.989.659	-127.805.765
2014	48.032.109	-4.672.512	-186.919.862
2015	47.897.558	-4.718.320	-257.116.481
2016	48.267.453	-7.738.387	-359.733.493
2017	83.012.289	-9.012.250	-385.876.035
2018	97.331.276	-8.191.500	-629.624.125
2019	103.009.612	-14.963.833	-993.038.157
2020	111.149.004	-16.909.464	-1.278.880.061
2021	123.002.298	-27.470.512	-1.226.152.782

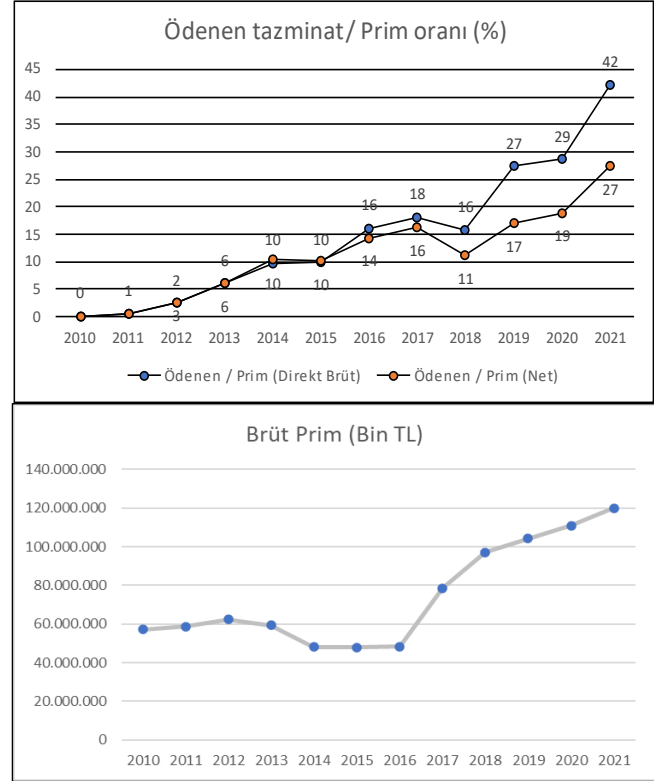
Kaynak: <https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>

Bu sigortada havuz kurulmasının temel nedeni, hekimlerin

sigorta şirketlerinden poliçe temin etmede yaşadığı sorunlarla birlikte gün geçtikçe uygulamada riskin daha fazla artması olmuştur (Özkıdık, 2016). Kamu otoritesi tarafından yapılan çalışmalar kapsamında yaşanan sorunların ortadan kaldırılabilmesine yönelik en uygun çözümün havuz kurulması olduğu tespit edilmiş ve 07.10.2017 tarihli ve 30203 sayılı Resmî Gazetede yayımlanan Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Kurum Katkısına İlişkin Usul ve Esaslara Dair Tebliğ (2010/1)'de Değişiklik Yapılmasına İlişkin Tebliğ ile tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk sigortası prim ve hasar paylaşımı esasları belirlenmiş ve bu kapsamda 06.09.2017 tarihli ve 2017/4 sayılı Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Sektör Duyurusu ile Prim ve Hasar Paylaşım Esasları yayımlanmıştır (2017/4 sayılı Sektör Duyurusu, 2017).

Ancak zaman içinde söz konusu sigortaya sektör tarafından ciddi eleştiriler getirilmiştir. Örneğin tarifedeki primler değişmez iken teminat tutarlarının artırılması sektörün yükümlülüğünü önemli oranda artırmaktadır (Kerç ve Akpınar, 2018). Sigortalılık oranları %90'larda olmasına rağmen prim tutarlarının düşük buna karşın tazminat ödemelerinin yüksek olması şirketlerin anılan sigortada mali sonuçlarını bozmakta ve bu sigortada şirketlerin havuz uygulamasına eleştirel bakmasına neden olmaktadır. Genel itibariyle söz konusu sigortada zamanaşımı süresi 10 yıl olarak belirlenmiştir. Poliçeler talep esaslı olarak çalışmakta olup uzun zamanaşımı süresinin varlığı sigorta şirketlerinin bu sigortada teknik kâr/zarar sonuçlarını olumsuz etkilemekte, değerlendirme yapmasını zorlaştırmakta ve yüksek tutarlarda teknik karşılık ayırmasına yol açmaktadır. Nitekim 3-4 yıl içinde tekrar dava açılabilmesi yargılama süreçlerinin uzamasına ve şirketlerin bilançolarında uzun yıllar muallak hasar karşılıklarının ayrılmasına ve bu karşılık tutarlarını artmasına (Tablo 2), böylece sigorta şirketlerinin yapısal bir sorunla karşılaşmasına neden olmaktadır (Oksay, 2017). Bu nedenle sektör tarafından anılan sigortada serbest tarife sistemine geçilmesinin elzem olduğu sürekli olarak dile getirilmektedir (Sönmez, 2017). Nitekim sigorta şirketi için bir sigorta ürününün kârlı veya makul olup olmadığının en önemli göstergesi olan hasar/prim oranının (Hasar/Prim Oranı; sigorta şirketlerinin kârlılığını değerlendirmede kullanılan önemli bir oran olup, şirketin topladığı primlere nispeten ödediği tazminatın oranını göstermektedir. Oran yükseldikçe sigortacılık kârlılığı düşmektedir) gelişimi aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.

Şekilde 1'de görüleceği üzere yıllar itibariyle prim tutarında artış ile birlikte hem brüt hem de net hasar/prim oranı artmaktadır. Üstelik 2018 yılından itibaren önemli oranda yükselmeye başlamıştır. 2020 yılında başlayan Covid-19 salgını ve sonrası prim üretimi nominal olarak artmış olmakla birlikte, geçmiş yıllarda düzenlenen poliçelere ilişkin tazminat taleplerinin gerçekleşeceği, yargı kararları sonucunda tazminat ödemelerinin artacağı ve ekonomik koşullar dikkate alınarak primlerin reel anlamda düşeceği



dikkate alınır 2022 ve sonraki yıllarda hasar/prim oranının artması kaçınılmaz olacak, bu durum da havuzun daha yüksek teknik zarar etmesine yol açacaktır.

Şekil 1. Ödenen Hasar ve Brüt / Net Prim

2.2. Riskli Sigortalılar Havuzu (Trafik Sigortası Havuzu)

Türkiye'de 2015 yılına kadar sigortacılık piyasasında trafik sigortası adıyla bilinen Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında aşırı rekabet nedeniyle fiyatlar oldukça düşük düzeylerde seyretmiştir. Öyle ki kamu otoritesi tarafından fiyatların daha fazla düşmemesini teminen il bazında tarife sınırlaması getirilerek önlemler alınmaya çalışılmıştır. Düşük primler finansal tablolarda zararların artması anlamına gelirken, aynı zamanda sigorta şirketlerinin acente komisyonları, poliçelendirme giderleri ve idari giderler gibi birçok masrafları karşılayamaması anlamına gelmektedir. Esasen bir sigorta şirketi veya tüm sektör için fiyat düzeylerinin aşırı düşük veya aşırı yüksek olması olumsuzluklara yol açmaktadır. Sigorta şirketleri 2015 yılının ikinci yarısından itibaren gerek teknik ve mali zararların yüksek olması gerekse artan masraf ve tazminatların katlanılmaz düzeylere çıkması nedeniyle trafik sigortasında fiyatları hızla artırma yoluna gitmişlerdir. Ancak söz konusu fiyat artışları beklenenin üzerinde gerçekleşmiş ve sigortalılar tarafından tepkiyle karşılanmıştır. Bu nedenle artan şikâyetler üzerine kamu otoritesi zorunlu trafik sigortasında serbest piyasaya müdahale etmek zorunda kalmış, öncelikle tavan fiyat uygulaması getirilmiş ve akabinde Riskli Sigortalılar Havuzu kurulmuştur (Umut, 2020).

Tavan fiyat uygulaması sonrası, bir kısım şirketlerin hasar sıklığı (frekansı) yüksek basamak veya araç türlerine sigorta teminatı sunmaktan kaçındığı görülmüştür. Soruna çözüm getirmek amacıyla, hasar sıklığı yüksek basamak ve/veya araç türleri için tazminat ile primlerin zorunlu trafik sigortası alanında ruhsat sahibi bütün şirketlere dağıtılması, ayrıca rizikonun belirli sigorta şirketleri uhdesinde kalmasının önüne geçilmesi ve söz konusu araç türünde poliçesiz / sigortasız araç bulunmamasını teminen, 11 Temmuz 2017 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan Yönetmelik ile “Riskli Sigortalılar Havuzu” ihdas edilmiştir (Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmeliği Geçici 12. Madde, 2017).

Havuzun çalışma usul ve esasları anılan Yönetmelik ekinde yayımlanmış olup anılan branşta ruhsat sahibi tüm sigorta şirketlerinin havuzun doğal üyesi olması kararlaştırılmıştır. Havuzun yöneticisi veya işleticisi Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu’dur (TMTB, 2020). Bu branşta düzenlenecek poliçelerin primleri havuzda toplanmakta ve tazminat ödemeleri yine havuz üzerinden gerçekleştirilmektedir. Diğer bir deyişle, bu havuz uygulamasında sigorta şirketleri, poliçelerin düzenlenmesinde ve tazminat ödemelerinde

sadece bir aracı rolündedir. Toplanan primlerin ve ödenmesi gereken tazminatların %50’si tüm üye şirketlere eşit olarak dağıtılmakta, diğer %50’lik kısım şirketlerin sektördeki pazar payına göre paylaştırılmaktadır. Dolayısıyla iki aşamalı bir hesaplama yapılarak paylaşım yapılmaktadır (Cüneyt ve Akpınar, 2018).

Riskli durumdaki sigortalılar için getirilen ve bu risklerin havuzdaki tüm şirketlere dağıtılmasını öngören yapıda; 1, 2 ve 3. Basamaklarda yer alan tüm araç türleri ile 4, 5, 6 ve 7. Basamaklarda yer alan minibüs, kamyon, çekici, taksi ve otobüs araç türleri havuz kapsamındadır. Risksiz olarak kabul edilen grup olan 5, 6 ve 7. Seviyelerdeki araç türleri için %10, %20 veya %30 şeklinde indirim oranları ayrıca %8 seviyesinde aracı komisyonu oranı belirlenmiştir. Türkiye’de yaygınlığı ve yoğunluğu fazla olan 5, 6 ve 7. Basamaklardaki otomobil türü araçların havuz dışında olması öngörülmüştür. Bu gruba kamyonet, traktör, motosiklet ve iş makineleri de dâhildir.

Zorunlu trafik sigortasında ihdas edilen riskli sigortalılar havuzunun son 12 yıl itibarıyla verileri tablo 3’te yer almaktadır.

Tablo 3. Riskli Sigortalılar Havuzunda Teknik Kâr/Zarar Verileri*

Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Prim (Milyon)	2.305	2.700	3.600	4.966	5.073	6.962	12.467	12.498	14.490	12.132	19.127	21.338
Teknik Kâr/Zarar (Milyon)	-585	-462	-1.285	-655	885	-677	-325	-515	-692	-903	-825	-2.706
Teknik Kâr/Zarar Oranı	-25%	-17%	-36%	-13%	-17%	-38%	-3%	-4%	-5%	-8%	-7%	-20%

Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği, <https://www.tsb.org.tr/gelir-tablosu.aspx?pageID=911>

Tablo 3, riskli sigortalılar havuzu hakkında bize çok önemli veriler sunmaktadır. Tablo 3’de Teknik kâr/zarar, sigorta şirketlerinin doğrudan sigortacılık faaliyetlerinden (prim ve tazminat sonuçlarından) elde ettiği durumu, diğer bir deyişle yatırıma yönlendirilen ve elde edilen getiriler haricindeki sigortacılık sonuçlarını ifade etmektedir. Bir sigorta şirketinin primini doğru belirleyerek riski iyi yönetip yönetmediği veya tazminat yönetiminde etkin olup olmadığını göstermektedir. Zira kamu otoritesi tarafından alınan önlemler sonrası 2016 yılından itibaren trafik sigortasında sigorta sektörünün zararı azalmış olsa da tavan fiyat ve sonrasında havuz uygulaması getirilmesine rağmen teknik zararın artma eğiliminde olduğu gözlemlenmektedir. Nitekim 2016 ve 2017 yıllarında %3 ve %4 olan teknik zarar her yıl düzenli olarak artarak 2019 yılında %8 seviyesine kadar yükselmiştir. 2020 yılında yaşanan Covid-19 salgını sonucu trafik sigortasında prim artışı yaşanmış ancak sokağa çıkma yasaklarından dolayı trafiğe araç çıkmadığından dolayı hasar maliyetlerinde ciddi düşüş olmuş ve teknik kâr/zarar tutarına pozitif katkısı olmuştur. Ne var ki 2021

yılında bu durum uzun sürmemiş ve teknik kâr/zarar rakamında önemli bir artış yaşanarak sektör 2.706 milyon TL zarar ederek oran %20’ye yükselmiştir. Diğer bir deyişle trafik sigortasında havuz uygulaması ve azami prim uygulaması kısa vadede gerek sektöre gerek sigortalılara rahatlama sağlamış olsa da orta ve uzun vadede sürdürülebilirliği ve etkinliği tartışılır hale gelmiştir. Mevcut seyrin devam etmesi durumunda ise sigorta sektörü için katlanılması zor bir maliyet ve zarara neden olacak ve havuzdan beklenen etkinlik sağlanamamış olacaktır.

2.3. Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Havuzu

Alacak sigortası, sigortalının açık hesap yoluyla mal veya hizmet satışı yaptığı firmalardan doğan yurtiçi ve yurtdışı alacaklarını tahsil edememesi riskine karşı sigortalıya teminat sağlanan bir ticari sigorta türüdür. Alacak sigortasının temel işlevi, müşterilerin aldıkları mal ve hizmet bedelini ödememesi, iflas etmesi veya iflas erteleme kararı alması sonucu mal satan firmanın sigorta teminatı kapsamında zararının tazmin edilmesidir (Doğan, 2018).

Dünya’da ticari alacak sigortası kamu kuruluşları ve bu alanda faaliyet gösteren sigorta şirketleri vasıtasıyla sunulmaktadır. Kamu kuruluşlarının büyük ölçüde ihracatı sübvans etmek için uzun vadeli yatırım ürünleri ya da ticarete konu olan emtia ihracatı nedeniyle ortaya çıkan ticari alacaklara karşı teminat sunduğu görülmektedir. Türk Eximbank, US Exim (ABD), Coface (Fransa), Hermes (Almanya), Sace (İtalya), Cesce (İspanya) ve Sinosure (Çin) bu kurumlara örnek olarak verilebilir. Bu kuruluşlardan bazıları (Coface, Euler Hermes gibi) zaman içerisinde kısa vadeli ticari alacak sigortası faaliyetlerini özel sektöre devretmiş ve Sace (İtalya) örneğinde olduğu gibi bir kısmı da kısa vadeli ticari alacaklar alanında doğrudan hizmet vermektedir (Yeşilyaprak, 2018). Sigorta şirketleri ise gerek ulusal gerekse uluslararası ticaretten doğan ve daha çok kısa vadeli (prensipl olarak 180 gün) ticari alacaklara karşı teminat ve tahsilat hizmetleri vermekte ve tazminat ödemeleri yapmaktadır. Dünyada, bu alanda faaliyet gösteren en önemli sigorta şirketlerini Euler Hermes, Atradius ve Coface olarak sıralamak mümkündür (Yeşilyaprak, 2018).

Uluslararası Kredi ve Kefalet Sigortaları Birliğinin 2015 yılı sonu verilerine göre özel sektör alacak sigortası piyasasında toplam 6,5 milyar Avro prim üretilirken, buna karşılık 3,5 milyar Avro civarında tazminat ödemesi yapılmıştır. Sektörün sunduğu teminatların düzeyi 2,25 trilyon Avro seviyesinde olup, bu rakam dünya ticaretinin yaklaşık %15’ine karşılık gelmektedir. Alacak sigortasında sunulan teminat tutarı toplamının gayri safi hasılaya oranı gelişmiş ülkelerde %10-15 arasında gelişirken, Türkiye’de söz konusu oran %2 civarında seyretmektedir. Ülkemizde teminat tutarı yaklaşık 50 Milyar TL civarındadır. Alacak sigortasının ayrı bir uzmanlık gerektirmesi nedeniyle ülkemizde Coface, Atradius ve Euler Hermes sigorta şirketleri dışındaki şirketlerin bu alanda yeterince yer almadığı, ülkemiz alacak sigortası pazarında 2016 rakamlarına göre bu üç şirketin toplam Pazar payının %90 seviyesinde olduğu görülmektedir (Eke, 2013).

Bu veriler ışığında, ülkemiz sigortacılık sektöründe en son havuz uygulaması olarak 2019 yılı başında Devlet Destekli Alacak Sigortası Havuzu kurulmuştur. Sistem tasarlanırken, gerek küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) uygun koşullarla bu sigortaya erişiminin mümkün kılınması ve gerekse sigortacılık sektörüne yeni imkânlar getirilmesi amaçlanmıştır (Etem, 2022). Söz konusu havuz sistemi temel olarak; faaliyetlerin yine bir işletici şirket ve bilgi işlem altyapısının Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBGM) tarafından yürütülmesi, ilk başta mikro ve küçük kapasiteli KOBİ’leri içerecek şekilde teminat verilmesi, sigorta poliçelerinin havuza dahil olan sigorta şirketlerince düzenlenmesi, primlerin KOBİ’lerin ciro büyüklüğünün belirli bir oranı şeklinde tespit edilmesi, 120, 180 veya 360 güne kadar olan vadeli satışlar için teminat sağlanması ve primlerin vadeye göre farklı olacak şekilde hesaplanması, primlerin taksitli şekilde ödenme imkanının olması, teminat kapsamına alınacak alıcıların riskleri değerlendirilerek risk kategorilerinin belirlenmesi (6 risk grubu), belirlenen

alıcılar için %70 ile %90 arasında teminat oranının uygulanması, reasürans korumasının ilk aşamada kamu tarafından sağlanması ve sigorta teminatının KOBİ’ler tarafından teminat olarak gösterilebilmesi şeklinde oluşturulmuştur (Devlet Destekli Alacak Sigortası Tarife ve Talimat, 2018).

Ticari alacak sigortasında tazminat talepleri, sigortacı tarafından limit tahsis edilen alıcının, vadesi gelmiş olan faturalarını ödememesi durumunda söz konusu olmaktadır. Sigortalı, ödeme vadesi gelmiş bir faturanın alıcı tarafından vadesinde ödenmemesi durumunda, özel şartlarda belirtilen süre içerisinde sigortacıya müdahale talebinde bulunmak zorundadır. Müdahale talebi yapıldıktan sonra o alıcıya yönelik sigorta teminatı durmakta ve müdahale talebini alan sigortacı sulh yoluyla veya hukuksal olarak tahsilat sürecini takip etmektedir. Ödeme planları, iadeler gibi tahsilata yönelik tüm teklifler sigortacı tarafından değerlendirilmekte ve değerlendirme sonucu sigortalı ile paylaşılmaktadır. Müdahale talebini alan sigortacının, alacak tahsilatı yapmak için tazminatın ödeme zorunluluğunun doğacağı tarihe kadar ortalama 120 günlük bir bekleme süresi (tahsilat süreci) bulunmaktadır. Bu 120 günlük sürenin sonunda tahsilatın yapılmamış olması durumunda risk gerçekleşmiş anlamına gelmektedir. Bekleme süresinin sonunda tahsilat yapılamamışsa tazminat 30 gün içinde sigortalıya ödenmekte ve sigortacı tarafından rücu mekanizması işletilmeye başlanmaktadır. Tazminatın ödenmesinden sonra yapılan alacak tahsilatlarında, ödenen tazminat tutarının üzerindeki kısım sigortalıya ödenmektedir (Devlet Destekli Alacak Sigortası Çalışma Usul ve Esasları, 2018).

Alacakların tahsilinde yaşanan sorunlar firmaların nakit durumunu ve kârlılığını menfi etkilemekte hatta bazı hallerde şirketlerin iflasına yol açmaktadır. Nitekim şirketlerin iflas sebeplerine bakıldığında, iflasların yaklaşık olarak dörtte birinin tahsil edilemeyen alacaklar nedeniyle gerçekleştiği görülmektedir (Eke, 2013). Çek ve ipotek uygulamalarına benzer bir ticaret finansman yolu olan alacak sigortası aynı zamanda KOBİ’lerin satışlarını ve ticaret hacmini büyütmesi için ihtiyacı olan krediye erişmelerini de mümkün kılan bir çözüm oluşturmaktadır. Alacak sigortası ile şirketler, ticari alacaklarını tahsil edememe riskine yönelik teminat bulmakta, tahsilat ve risk yönetim süreçlerini bu alanda faaliyet gösteren profesyonel sigorta şirketlerine yönlendirmiş veya devretmiş olmaktadırlar. Günümüzde ticari firmalar ve KOBİ ölçeğindeki şirketler ticaret hacimlerini artırmak için gerekli finansmana erişim sağlamaları gerekmektedir. Söz konusu finansman için de bankalardan kredi çekmeleri ve bunun karşılığında bankalara teminat vermeleri gerekmekte olup alacak sigortası ticari işletmeler ve KOBİ’lerin teminat olarak gösterebileceği bir alternatif finansman yöntemi olarak ortaya çıkmaktadır (Eke, 2013).

Devlet destekli alacak sigortası havuzundan, hâlihazırda başvuru tarihinden itibaren en az iki yıl önce kurulmuş, yıllık net satış hasılatı 125 Milyon TL’ye kadar olan ve vergi ve sosyal güvenlik borcu olmayan mikro, küçük ve orta

büyüklerdeki firmalar (KOBİ'ler) yararlanabilmektedir (Devlet Destekli Alacak Sigortası Tarife ve Talimat Tebliği, 2020). Anılan sigortada ilk yayımlanan Tebliğe göre net satış hasılatı 25 Milyon TL'ye kadar olan firmalar kapsam dâhilinde iken, 2020 yılında yapılan değişiklikle 125 Milyon TL satışı olan firmalar sigortadan yararlandırılmıştır. Hali hazırda 16 sigorta şirketi bu alanda faaliyet göstermektedir (<https://www.alacaksigortasi.com.tr/>). 14 Ekim 2021 tarihinde anılan tarife ve talimatlarda bir değişiklik daha yapılmış ve KOBİ'lerin poliçe yenilemelerinde 125 Milyon TL olan tutarın 300 Milyon TL olarak uygulanmasına karar verilmiştir.

Ne var ki alacak sigortasındaki en büyük sorun, teminat kapsamına alınacak firmaların/alıcıların finansal (bilanço ve gelir tablosu) bilgilerine erişimde yaşanmaktadır. Ülkemizde Türkiye Bankalar Birliği çatısı altında faaliyette bulunan Risk Merkezi firmaların kredi ve mali durumu hakkında bir bilgi sunsa da bu bilgi gelir tablosu, bilanço, ortak ve şahıs firmalarına ait bilgiler gibi verileri içermediğinden yeterli bulunmamaktadır. Ayrıca, alıcı firmaların son beş yıllık finansal verilerinin tutulduğu tek bir merkezi kaynak da bulunmamaktadır. Bununla birlikte, bazı sektörlerde vade sürelerinin bir yılı aşmasından dolayı alacak sigortasının sunulmasında güçlük yaşanmaktadır. Başka bir sorun ise alacak sigortasının ülkemizde ve ilgili sektörlerde yeterince bilinirliğe sahip olmaması nedeniyle yeterli talep görmemesidir. Bir diğer sorun ise firmaların bu sigortayı yaptırdıktan sonra portföylerinde riskli satış miktarını artırabilecek olmasıdır (Kubilay ve Özcan, 2017).

Görülebileceği üzere alacak sigortasının faydaları bulunmakla birlikte beraberinde getirdiği sorunlar sigortanın gelişmesine engel teşkil etmektedir. Söz konusu sorunların aşılması için anılan sigortaya devlet desteği getirilmiş olsa da sigortanın gelişimi açısından tereddütler devam etmektedir. 2019 yılında kurulan havuz sistemi gerek yeni kurulması gerekse istatistiki verilerinin yeterli olmaması nedeniyle teknik bir değerlendirme yapmaya elverişli bulunmamaktadır. Ancak devlet destekli ticari alacak sigortasının yaşanan Covid-19 salgını ve ekonomik koşullar nedeniyle talep gördüğü ve görmeye devam edeceği, bunun sonucunda hasar frekansı ve şiddetinin artacağı dolayısıyla üzerinde ciddi risk taşıyan bir sigorta görünümüne sahip olacağı düşünülmektedir.

3. Havuz Uygulamalarına İlişkin Değerlendirme

Çalışmada ülkemiz sigortacılığında yer alan havuz uygulamaları incelenmiştir. Finans sektörünün bankacılık ve sermaye piyasalarının yanı sıra ayrılmaz bir parçası sigortacılık sektörüdür. Sigortacılık sektörü diğer sektörlerde yer alan riskleri üzerine alan ve karşılığında teminat sunan ve tazminat ödeyen bir özelliğe sahiptir. Bu özelliğiyle diğer sektörlerinden ayrılmakta ve ilgililere daha güvenli bir ortamda iş yapma olanağı sunmaktadır. Sigorta sistemiyle birlikte kişiler de hayatlarını daha rahat bir ortamda idame ettirmekte ve işlemlerini güvenli bir şekilde gerçekleştirmektedirler. Ne var ki sektör bazı durumlarda

talep edilen sigortayı arz etmemekte ve kişilerin sigorta ihtiyaçlarına cevap verememektedirler. İşte belirli risklerin sigortalanmasında sorunlar çıktığında kamu otoritesi tarafından havuzlar oluşturulmaktadır. Söz konusu havuzların kurulma amaçları, mahiyeti, yapısı ve hitap ettiği sigortalılar dikkate alındığında her birinin farklı bir havuz mantığı içinde çalıştığı görülmektedir. Ülkemizde yer alan riskli sigortalılar havuzu, devlet destekli ticari alacak sigortası havuzu, hekimler için tıbbi kötü uygulama sigortası havuzu gibi yapılar DASK, TARSİM gibi katastrofik riskleri içermemektedir. Bu yapılar, çeşitli yapısal sorunlar nedeniyle kamu otoritesinin bir politika tercihi sonucu oluşturulmuş ve oluşturulmaya devam edilmektedir. Söz konusu havuz uygulamaları, anılan sigortalarda belirli dönemlerde arızı olarak yaşanan sorunlara bir çözüm olarak sunulmuş ve uygulamaya konulmuştur. Kamu otoritesinin belirli dönemlerde sigortacılık piyasasında oluşan sorunlara karşı müdahale hakkını kullanarak söz konusu havuzları oluşturmasında haklılık payı bulunmaktadır. Üstelik trafik sigortası gibi yaygınlığı fazla olan bir sigorta türünde oluşacak kamuoyu tepkisine cevap verme yöntemlerinden biri olarak havuz uygulaması yapmak en doğru yöntem de olabilir. İlave olarak, sigorta sektörünü rahatlatma, olası iflas/tasfiyelerin önüne geçme, fiyat dalgalanmalarına yönelik vatandaşlar tarafından iletilen şikâyetleri çözme ve sigorta fiyatlarının istikrara kavuşturulmasına yönelik olarak anılan sigortalarda radikal bir değişikliğe gidilecek devlet müdahalesi de gerekli olabilir.

Havuz uygulamalarıyla ilgili olarak kamu otoritesi tarafından yapılan söz konusu müdahale ve düzenlemelerin kısa vadede çözüm sağlayacağı değerlendirilmektedir. Katastrofik olmayan riskler için kurulan havuz uygulamalarında sigorta şirketleri bir aracı olarak çalışmakta ve risk değerlendirme, doğru fiyatlama, tazminat yönetimi gibi süreçlerden uzak kalmaktadır. Diğer bir deyişle sigorta şirketleri uzmanlık ve temel faaliyet alanlarından uzaklaşmakta, bir sigorta acentesi gibi komisyon alarak çalışmakta ve şirketlerin hasarın azaltılması ve riskin doğru değerlendirilmesi noktasında yeterli motivasyonu kalmamaktadır. Örneğin tazminat talepleri söz konusu olduğunda, sigorta şirketlerinin bu ödemelerin havuzdan karşılandığı düşüncesiyle hasarı azaltma yönünde ilave bir motivasyonu kalmamakta, bunun sonucunda gerek havuz gerekse sigorta şirketi zarar görmektedir. Bu husus sigorta sektörü için hayati önemde olup ilgili paydaşlar tarafından dikkate alınması gerekmektedir.

Ayrıca sigorta şirketlerinin asıl faaliyetlerinden birisi aktüeryal yöntemlerle doğru sigorta fiyatının tespitidir. Havuz yöntemlerinde sigorta şirketleri fiyat bakımından kamu otoritesine bağımlı olmakta, zararlarını azaltma adına fiyatlarda herhangi bir ayarlama yapma imkânı bulunmamaktadır. Bu da serbest piyasanın aksine sektörde devletin ağırlığının artması ve sigorta şirketlerinin her türlü talepleri için kamu otoritesine bağlı olması anlamına gelmektedir. Fiyat bağımlılığının başka bir yansıması, bu durumun diğer sigorta branşlarına sirayet etmesi olasılığıdır.

Diğer sigorta branşlarında prim fiyatlarında yaşanabilecek sorunlardan dolayı sigortalılarca sigorta şirketine iletilecek şikâyetler kamu otoritesine yönlendirilebilecek veya bu sigortalarda da fiyat rejimi uygulaması talebi artabilecektir. Bu durum sektörde sigorta şirketlerinin değil kamunun etkisini daha çok artırması sonucunu doğuracaktır. Yeni havuz uygulamalarıyla geleneksel olarak sigorta şirketi ile sigortalı arasında yaşanan herhangi bir uyuşmazlık veya özel sigortacılık kapsamında çözülmesi gereken bir sorunla bu kez kamu otoritesi muhatap olacağından, bu durum kamu otoritesinin asli vazifesi olan düzenleme ve denetleme işini aksatabilecek veya etkinliğini azaltabilecektir.

Diğer bir sorun, ülkemiz havuz örnek uygulamaları incelendiğinde genel itibariyle havuzların teknik zarar üretmesidir. Zira hasarlar yükselmekte primler ise nominal olarak artmakla birlikte reel olarak düşmektedir. Her halükarda hasarlar daha fazla artmaktadır. Özellikle son yıllarda hasar/prim oranlarının yüksek çıkması havuzların zararını daha da artıracak, bu durum kamuya ilave yük getirecektir.

Başka bir önemli sorunun ise havuz uygulamalarında doğru ve adil bir sigorta fiyatlamasının yapılamaması olduğu düşünülmektedir. Zira kamu otoritesi tarafından ülke bazında veya il bazında bir değerlendirme yapılarak genel bir fiyat rejimi belirlenmektedir. Bu durumda doğru riske doğru fiyat verilmesi uygulamasından uzaklaşmaktadır. Örneğin riskli sigortalılar (trafik) havuzu uygulamasında hali hazırda benzer bir durum vardır. Riskli kategoride yer alan sigortalılar için il bazında fiyatlar belirlenmiştir. Kaza sayısının veya sigortalının hasar geçmişinden bağımsız olarak, 5 kaza yapan ile 10 kaza yapan sürücüler herhangi bir ilde aynı sigorta primini ödemektedir. Bu durum da hasarsız veya iyi sürücü konumundaki sigortalıların üzerindeki yükü artırmaktadır. Diğer bir deyişle iyi sürücüler havuz kapsamındaki kötü sürücülerini bir ölçüde finanse etmektedir. Bu da adil fiyat yaklaşımından uzak olmaktadır. Hâlbuki bu tür sigortalarda, diğer ülke örneklerinde olduğu gibi serbest piyasa kapsamında risk değerlendirmesini ve fiyat belirlemeyi sigorta şirketlerine bırakmak veya kişi bazlı ya da ehliyet temelli (telematik sigorta) sistemler oluşturularak alternatif bir çözüm getirilmesi de mümkündür. Telematik sigortada, kişi temelli ve sürücü deneyimine dayalı poliçelerde kişiye özgü geçmiş hasar kayıtları, kullanım tarzı, sürücü davranışları esas alınarak kişilerin risk profilleri oluşturulmakta, bunun sonucunda daha doğru, daha güvenilir ve daha adil bir fiyatlama imkânı sunulmaktadır. Kişi temelli ve kullanıma dayalı poliçeler için; kişiye özgü kişisel veriler dikkate alınarak sürüş süresi, mesafesi ve sürücü davranışlarına ilişkin bilgiler değerlendirilmekte ve buna göre sigorta fiyatı oluşmaktadır (Husnjak, Peraković, Forenbacher ve Mumdziev, 2015).

4. Sonuç

Dünya uygulamaları incelendiğinde ülkelerde çeşitli

nedenlerle sigortacılık havuzları kurulmuştur. Gerek ülke bazında gerekse sigorta branşları itibariyle havuz uygulamaları birbirinden farklılaşmaktadır. Deprem, tarım ve terörizm gibi alanlar yüksek hasar maliyetlerine neden olduğundan bu tür sigorta alanlarında sigorta havuzlarının yaygın olduğu ve uzun süre sektörde yer aldığı anlaşılmaktadır.

Hekimler için getirilen tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk sigortası, zorunlu trafik sigortasında riskli sigortalılar havuzu ve devlet desteli ticari alacak sigortası gibi havuzlar, katastrofik riskler içermemekte ve kamu otoritesinin politika tercihleri sonucu oluşturulmuş yapılar olarak karşımıza çıkmaktadır. Üstelik ülkemizde bu tür sigorta havuzlarının yaygınlaştığı görülmektedir. Nitekim son 3 yılda kurulan havuz sayısı 3'tür. Söz konusu havuz uygulamalarının; fiyat istikrarı, sigortasızlığın azaltılması, sigorta yaygınlığının artırılması, risk kontrolü ve hasar yönetimi gibi faaliyetlerin tek bir merkezden yürütülmesi, daha yüksek bir teminat sunulması, daha kolay reasürans bulunması, denetimin sağlanması gibi hususlarda çözüm sağlaması mümkündür. Ancak bunların tümü kısa vadeli çözümlerdir.

Değerlendirme bölümünde detaylı açıklandığı üzere, politika tercihi sonucu oluşturulan havuzlar kısa vadede çözüm getirmekte ve kesin sonuçlar üretmektedir. Ancak bu tür havuz uygulamalarının orta ve uzun vadede yeniden gözden geçirilmesi, gerektiğinde bu tür uygulamalar kaldırılarak dünya uygulamalarına uygun olarak serbest piyasa kuralları çerçevesinde bu havuz uygulamalarına konu işlemlerin sigorta şirketlerine devredilmesi veya şirketler tarafından bireysel olarak sunulması gerekmektedir.

Diğer taraftan, söz konusu havuz uygulamaları adil ve hakkaniyetli fiyat oluşumuna, ayrıca sigorta şirketlerinin temel faaliyet ve uzmanlaşma alanlarında yoğunlaşmasına engel teşkil etmekte, sektörde anılan branşlarda zararı yükseltmekte, sigorta şirketlerinin kamu otoritesine olan bağımlılığını artırmakta, kamunun asıl faaliyet alanı olan düzenleme ve denetim işini aksatabilmekte ve devletin sigorta sektöründeki ağırlığını artırmaktadır. Bunların sonucunda, havuz uygulamalarının sektörde kalıcı hale gelme riski artmakta veya bu uygulamalar sigorta pratiği haline gelmekte, böylece dünyadaki özel sigortacılık kavramından ve tekniğinden uzaklaşmaktadır.

Bu çerçevede havuz uygulamalarının orta ve uzun vadede ilgili paydaşlar tarafından yeniden değerlendirilmesi ve sigortalı, sigorta şirketleri ve kamu bakımından anılan sigorta branşlarında sürdürülebilirliğin sağlanmasını teminen gerektiğinde kaldırılmasının bir seçenek olarak dikkate alınmasının yerinde ve makul olacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- BCT. (2020). Bureau Central de Tarification. (Erişim: 12.08.2020), <https://www.bureaucentraldetarification.com.fr/>

- CEA. (2020). California Earthquake Authority, (Erişim: 12.08.2020), <https://www.earthquakeauthority.com/>
- Cüneyt, T. ve Akpınar, Ö. (2018). Zorunlu Trafik Sigortasındaki Mevzuat Kaynaklı Değişikliklerin Prim Üretimine Etkisinin Analizi. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(3), 221-236
- Çipil, M. (2008). *Risk Yönetimi ve Sigorta: Yeni Sigortacılık Mevzuatı ile Uyumlu*. Ankara: Nobel Yayınları
- Dalkılıç, N. (2014). Kamu-Özel Sektör İş birliği Çerçevesinde Doğal Afet Risk Finansmanı. *Amme İdaresi Dergisi*, 47(4).
- De Mot, J., & Faure, M. (2014). Special Insurance Systems for Motor Vehicle Liability in Belgium and the Netherlands. In *Annual Conference of the Dutch Association of Social Scientific Studie of Law*, 1-49.
- Devlet Destekli Alacak Sigortası Çalışma Usul ve Esasları. (2018). *TC Resmi Gazete*: (Erişim: 14.08.2020), <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/12/20181224-9.htm>
- Devlet Destekli Alacak Sigortası Tarife ve Talimat. (2018). *TC Resmi Gazete*. (Erişim: 14.08.2020), <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/12/20181224-8.htm>
- Devlet Destekli Alacak Sigortası Tarife ve Talimat Tebliği. (2020). *TC Resmi Gazete*. (Erişim: 14.08.2020), <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/03/20200325-9.htm>
- Doğan, N. (2014). Madenciye Zorunlu Kaza Sigortası. (Erişim: 17.08.2020), <https://www.hurriyet.com.tr/yazarlar/noyan-dogan/madenciye-zorunlu-kaza-sigortasi-27592083>
- Doğan, N. (2018). 15 Soruda Alacak Sigortası. (Erişim: 14.08.2020), <https://www.hurriyet.com.tr/yazarlar/noyan-dogan/15-soruda-alacak-sigortasi-41068259>
- Eke, S. (2013). Ticari Alacak Riskleri Yönetiminde Kredi Sigortaları ve Ekonomik Büyümeye Etkisinin İncelenmesi, Nedensellik Analizi. *Finanssal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 113-137.
- Ethem, K. (2022). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Ticari Alacak Sigortası Sunulmasını İçeren Devlet Destekli Sistemin Çalışma Usul ve Esaslarına Dair Tebliğ'in Değerlendirilmesi. *Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi*, 12(Özel Sayı), 456-481
- Husnjak, S., Perkaovic, D., Forenbacher, I., ve Mumdziev, M. (2015). *Telematics System in Usage Based Motor Insurance*. 25th DAAAM International Symposium on Intelligent Manufacturing and Automation, DAAAM, 816-825).
- Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmeliği Geçici 12. Madde. (2017). (Erişim: 27.03.2020), <https://www.tsb.org.tr/default.aspx?pageID=654&yid=6>
- Kaya, F. & Kahya, M. (2017). *Sigorta ve Sigortacılık: Yürürlükteki Sigorta Mevzuatına Göre*. Ankara: Beta
- Kerç, E ve Akpınar, Ö. (2018). Türkiye'de Uygulanmakta Olan Hekim Mesleki Sorumluluk Sigortalarına Yönelik Bir Araştırma. *Öneri Dergisi*, 13(50), 229-246.
- Kubilay, H. ve Akdemir, A.P. (2017). Maden Çalışanları Zorunlu Ferdi Kaza Sigortası Taraflarının Yükümlülükleri. *Uyuşmazlık Mahkemesi Dergisi*, (10), 455-473.
- Kubilay, H. ve Özcan, C. (2017). Ticari Kredi Sigortasının Hukuki Yapısı ve Güncel Sorunlar. *Ankara Barosu Dergisi (2017/3)*, 317-341.
- Mevzuat. (2010). Tababet ve Şuabatı San'atlarının Tarzı İcrasına Dair 1219 Sayılı Kanun. (Erişim: 13.08.2020), <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=1219&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=3>
- Milli Reasürans T.A.Ş. (2004). *Açıklamalı Sigorta ve Reasürans Terimleri Sözlüğü*, (Birinci Baskı) İstanbul: Ceyma
- Oksay, A. (2017). Hekim Sorumluluk Sigortası Sektörün Sağlığını Tehdit Ediyor. (Erişim: 13.08.2020), <https://www.sigortamedya.com.tr/hekim-sorumluluk-sigortasi-sektorun-sagligini-tehdit-ediyor/>

Extended Summary

Purpose

In the Turkish insurance market, recently, in cases where the insurance products cannot be presented due to some reasons, it has been observed these products are offered to the insureds by establishing pools or similar structures by the public authority. Moreover, the pool applications in question are becoming more and more widespread in Turkish insurance.

The aim of the study is to examine the insurance pools in our country by providing statistical information on the purpose of establishment, structures and working methods, and then to evaluate the advantages and disadvantages of the pools and to provide a solution in the short term. But to review the existing and potential problems of these pools in the medium and long term and to review the insurances in question is to show it is important to be presented by companies.

Literature Review

A literature search in international databases such as EBSCOhost, EMERALD JSTOR, SCOPUS, ULAKBİM, insurance pool applications were done and the existence of applications was tried to be determined. As a result of the research, seen that academic articles were produced on insurance pools for earthquake, nuclear and high-risk insurances within the scope of pool applications. However, there were no scientific studies in areas such as traffic insurance, liability insurance for medical malpractice, trade credit insurance pools. Therefore, similar insurance pools have been founded in world practices, but mostly in the field of catastrophic risks. For, the pools in the second group are relatively few in number. However, in the second group, seen that pools are becoming more and more widespread in our country and, it is understood they are separated from the world at this point.

Design/methodology/approach

In the study, firstly, insurance pools established in Turkey were tried to be determined. For this, publications, annual activity reports, technical reports of insurance branches on the official internet addresses of the public authority and the Turkish Insurance Association were examined together with the literature review. Subsequently, benefited from publications of specialty institutions such as Türk Reasürans A.Ş. and Turkish Motor Insurers' Bureau working as technical operators of these insurance pools. The purpose of establishment of the pools has been determined and the legislative infrastructure, technical structure and operating mechanism have been explained. Then, the advantages and disadvantages are revealed along with the benefits it brings. Finally, the possible situations of the mentioned pools in the medium and long term were discussed and suggestions were made.

Findings

There are currently five insurance pool applications, the last three have been established recently in our country's insurance. Some pools were established due to the capacity problem like DASK and TARSIM as they involve catastrophic risks, while the other group was created due to a policy choice. The focus of the study is the pools that have been established as a policy choice recently.

It is possible that the pool applications can provide solutions for price stability, reducing the uninsured, increasing the prevalence of insurance, carrying out activities such as risk control and damage management from a single center, and providing higher coverage. However, these are all short-term solutions.

Such pooling practices should be reviewed in the medium and long term, if necessary, they should be abandoned. And the transactions subject to these pooling practices should be transferred to insurance companies or presented individually by companies within the framework of free market rules in line with world practices.

Secondly, these pooling practices prevent fair and equitable price formation, as well as the concentration of insurance companies in their core business and specialization areas. In addition, pools increase the loss in the branches in the sector, increase the dependence of insurance companies on the public authority, hinder the regulation and supervision work, which is the main field of activity of the public, and increase the weight of the state in the market. As a result, the risk of pool applications becoming permanent in the sector increases or these applications become insurance practices. Thus, the concept and technique of private insurance in the world is being avoided.

Finally, thought that it would be appropriate and reasonable to re-evaluate the pool applications by the relevant parties in the medium and long term and to consider their removal as an option when necessary.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Evaluating Research Trends on The Emerging Blockchain Technology In The Fields of Business And Management: A Systematic Review

İşletme Ve Yönetim Alanlarında Gelişmekte Olan Blok Zincir Teknolojisine İlişkin Araştırma Trendlerinin Değerlendirilmesi: Sistemik Bir İnceleme

Hazal Koray ALAY^{a,*}

^a Dr., İstanbul Esenyurt University, Faculty of Business and Management Sciences, Department of Management Information Systems, 34510, Esenyurt-Istanbul / Turkey.

ORCID: 0000-0002-6638-3089

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 29 Ağustos 2022

Düzeltilme tarihi: 26 Kasım 2022

Kabul tarihi: 4 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Blockzincir Teknolojisi

İşletme ve Yönetim

Sistemik İnceleme

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Aug 29, 2021

Received in revised form: Nov 26, 2022

Accepted: Dec 4, 2022

Keywords:

Blockchain technology

Business and management

Systematic review

ÖZ

Blokzincir teknolojisi, internetin icadından sonra en yıkıcı ve devrim niteliğindeki yeniliklerden biri olarak kabul edilmektedir. Blokzincir teknolojisi iş dünyasında her geçen gün önemli bir yer edinmeye devam etmektedir. Bu teknolojinin gelişimi ağırlıklı olarak akademik çalışmalarla ortaya konulmaktadır. Bu çalışma, Web of Knowledge, Scopus ve Google Scholars veritabanlarında belirli bir dönemde yayınlanan iş/yönetim odaklı blokzincir teknolojileri ile alakalı yapılmış çalışmalarının sistemik bir incelemesini sunmaktadır. Bulgular, konuyla ilgili çalışmaların 2018 yılından sonra arttığını, Almanya ve ABD başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde bu konu üzerinde durulduğunu ve blokzincir teknolojisinin yenilik yönetimi, tedarik zinciri yönetimi, finansal yönetim, kaynak yönetimi, kimlik yönetimi alanlarında yoğun bir şekilde kullanıldığını göstermektedir. Bu çalışma ile işletme yönetimi alanında gelecekte yapılacak çalışmalar için bütüncül bir çerçeveye çizilerek, önerilerde bulunulmuştur.

ABSTRACT

Blockchain technology is considered to be one of the most disruptive and revolutionary innovations after the invention of the internet. Blockchain technology continues to gain an important place in the business world day by day. The development of this technology is mainly demonstrated by academic studies. This evaluation conducts a systematic review of business/management-oriented blockchain studies published in a certain period of time in the Web of Knowledge, Scopus and Google Scholars database. The findings show that the studies on the subject have increased after 2018, there are studies on the subject in many countries of the world, especially in Germany and the USA, and blockchain technology is intensively discussed in the innovation management, supply chain management, financial management, resource management, identity management. Additionally, some suggestions have been made in the field of business management for further future studies.

1. Giriş

The term “blockchain” is thought to have first appeared in the 1990s. The first work on cryptographically secure blockchains was described in 1991 by Stuart Haber and W. Scott Stornetta (Morkunas et al., 2019). Blockchain, which can also be described as a distributed ledger, is basically a

data storage approach in which more than one party reaches an agreement among themselves, reduces errors, and saves the transaction on different databases and ensures that it cannot be changed. Blockchain technology, popularized along with the Bitcoin virtual currency, can be applied to

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: hazalkorayalay@esenyurt.edu.tr

Atf/Cite as: Alay, H.K. (2022). Evaluating Research Trends on The Emerging Blockchain Technology In The Fields of Business And Management: A Systematic Review.

Journal of Emerging Economies and Policy, 7(2) 409-417.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TÜBİTAK ULAKBİM JournalPark.

various fields such as healthcare, insurance, identity management, smart energy grids, logistics and supply chain management (Lee, 2019; Martinez, 2019; Kızıldağ et al., 2019; Tiscini et al., 2020).

It is crucial to determine which Blockchain-related subjects have already been examined and addressed, as well as which ones now pose the greatest difficulties and restrictions and demand more research. We choose to employ a methodical mapping study technique to find pertinent Blockchain-related articles in order to get answers to these queries. We used a carefully thought out research methodology to look for information in academic databases for the systematic mapping investigation. The created map of existing Blockchain research will aid other academics and practitioners in determining potential study topics and questions for upcoming studies.

Although Blockchain are also the technical perspective like cryptocurrencies, we decided to narrow down the research topic to a business and management. This research aims to analyze and synthesize the articles that deal with business and management viewpoints on blockchain technology. The scope of the research consists of 48 articles published in Web of Science, Google Scholar, Scopus database. In accordance with the purpose of the research, the following steps were followed:

- Development of research methodology
- Scanning the relevant electronic database
- Searching for answers to research questions
- Synthesizing Blockchain studies in academic literature

We selected systematic analysis as the research methodology for this study. Systematic analyses are secondary research studies in which randomised controlled studies are collected and synthesised. In order for a study seeking an answer to a research question to be called a systematic analysis, the process of identifying the studies to be used, choosing them meticulously, and synthesising the outputs must be done in a systematic, transparent and reproducible manner. Correctly done systematic analyses create reliable evidence in research (Ata &Urman, 2008).

According to the PRISMA method shown in Figure 1, the total number of studies obtained by database scanning is 48. The sample was reached by using Google scholar, Web of Science, Scopus databases. The keywords of blockchain technology and business management. After eliminating the repetitions, and articles that focus on Computer Science and deep technical topics and do not pay attention to business management and organizational contexts were excluded from this research. Appendix 1 contains the complete list of the chosen papers as well as some of the data items that were extracted.

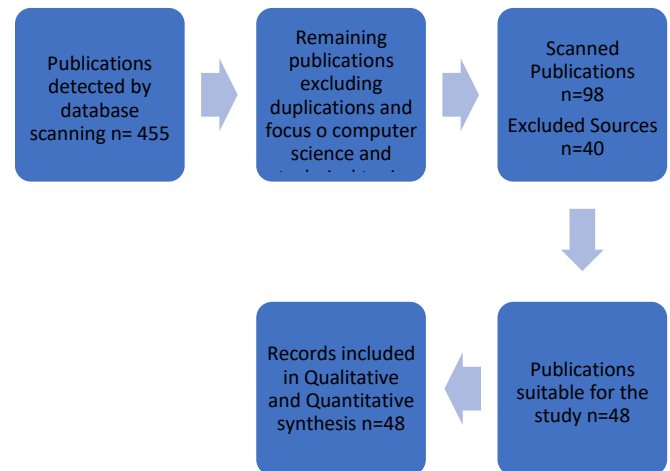


Figure 1: Flowchart of Preferred Reporting Items for Systematic Review and Meta-Analysis Protocols (PRISMA)

Source: Moher et al. 2009)

In accordance with our goal, we defined the following four research questions (RQs) as the first procedure in the systematic mapping study:

RQ1: How does the business literature define blockchain technology structure?

RQ2: What are the dominant theoretical lenses underlying of blockchain technology?

RQ3: What are the dimensions focused on blockchain technology?

RQ4: What are the finding of blockchain technology related research articles?

2. Systematic Analysis Of The Blockchain Technology

2.1. Basic Information about the Articles

In the articles reviewed, the journals publishing articles on blockchain technology most frequently and the number of articles are as follows:

Table 1: Journals Publishing Articles On Blockchain Technology

<i>Journals List</i>	<i>Number Of Articles</i>
Transaction On Engineering Management	6
Journal Of Business Logistic	4
Business Process Management Journal	3
Information System And Business Management	2
Marketing And Management Of Innovations	2
International Journal On Organizational Analysis	2
Journal Of Global Operations And Strategies Sourcing	2
Supply Chain Management An International Journal	2
Technology Innovation Management Review	2

Countries conducting these studies most and the number of articles:

Table 2: Distribution of the papers by the countries of the research studies

<i>Countries</i>	<i>Number of Articles</i>
Germany	12
USA	5
UK	3
South Korea	3
Denmark	2
India	2
Sweden	2

The dimensions taken into consideration in the context of blockchain technology in these studies as follows:

Table 3: Dimensions of Blockchain Technology

Blockchain Technology	Innovation Management
	Supply Chain Management
	Human Resource Management
	Technology Entrepreneurs
	Identity Management
	Financial Management
	Resource Management
	Business Model And Network
	Sustainability Management

The significant outcomes of these articles can be summarized as:

Table 4: Outcomes of Blockchain Technology

Blockchain Technology	Reduce Workload
	Improve Visibility
	Traceability And Trust Network
	Increase Business Value And Competitiveness And Sustainability
	Decrease Security Problem
	Self-Sovereignty
	Optimization
	Interoperability
	Transparent Data Production And Consumption

The research methods and numbers of the articles examined in this study are as follows:

Table 5: Research Methods

<i>Research Methods</i>	<i>Study Numbers</i>
Case Study	12
Explanatory	10
Systematic Review	10
Statistics	9

Interview	3
Delpi Study	2
Theoretical Framework	2

2.2 Discussion of Research Questions

2.2.1. How Does The Business Literature Define Blockchain Technology Structure?

Blockchain is a decentralized and distributed transactional database technology. In a more technical expression, it is a distributed database technology that combines all records (blocks) into an inseparable chain and stores them starting from the first block. First, Bitcoin cryptocurrency started to use this technology. Although the history of blockchain technology is much older, the interest in this technology has increased significantly with the invention of Bitcoin in 2008. The interest in blockchain technology stems from its decentralized features. These are the security, transparency of transactions and ensuring data integrity without any third party control of transactions.

Although there is no single and basic definition for blockchain technology, the following definition Table 6 has been designed in the light of the 48 articles systematically reviewed.

Table 6: Definition of Blockchain Technology

Definition Of Blockchain Technology	Distributed or Decentralized Ledger
	Trust, Security and Transparency
	Chain of Blocks
	Peer-to-Peer
	Infrastructure
	Value Transfer
	Disruptive Technology
	Bitcoin or Cryptocurrency
	Specific References

Also, there are five important elements on which blockchain technology is based the following Table 7 has been designed in the light of the 48 articles systematically reviewed.

Table 7: Elements and Types of Blockchain Technology

Elements Of Blockchain Technology	Distributed Database Structure
	End-to-end communication
	Pseudonymity
	Unrevisability of Records
	Computational logic

2.2.2. What are The Dominant Theoretical Lenses Underlying of Blockchain Technology?

The main theories that have been determined from the 48 articles included in this study are: Transaction Cost Theory,

The Resource-Based View, Information theory, Technology acceptance model, Network Theory, Innovation Diffusion theory, Agency theory. These theories are briefly explained below:

- **Transaction Cost Theory:** It is widely accepted that the foundations of the transaction cost theory were laid out by Coase (1937) and developed by Williamson, who published his book "Market and Hierarchies" in 1975. The main discussion of transaction cost theory is based on governance mechanisms aimed at minimizing transaction costs. Governance mechanisms emerge in three different forms: market, hierarchy and hybrid (their mixture). Accordingly, when organizations choose between alternative governance mechanisms, they make this choice largely according to which one minimizes the transaction cost. Transaction cost theory is a fundamental theory for operations, purchasing and supply chain management. Many companies utilize the transaction cost theory to gain preliminary insights on how blockchain can affect the future of supply chain relationships since blockchain is a driving force behind digitalization in purchasing and supply chain management. The transaction and governance costs of supply chain transactions may be greatly reduced via blockchain technology.
- **The Resource-Based View:** Its departing question is how organizations manage their relationships with their external environment, starting with the question of why some organizations are more successful than others. The purpose of the theory is to explain how organizations maintain their own, sustainable positions in competitive environments. The theory focuses on efficiency-based resources rather than other ways organizations can differentiate themselves from their competitors, such as market power, collusion, or strategic behavior. Accordingly, organizations that have superior or distinctive resources and capabilities compared to their competitors gain competitive advantage if they manage environmental opportunities correctly. The relationship between resource-based theory and blockchain technology has been discussed by researchers with a focus on integration into supply chain systems and performance. Blockchain technology affects the performance of supply chain activities in terms of cost reduction, delivery time reduction, process control, flexibility.
- **Information theory:** The goal of the theory is to identify and investigate the mathematical principles that control how data behaves during transmission, storing, and retrieval. Information theory was developed by Claude E. Shannon to find the constraints of signal processing operations such as data compression, storage and transmission in a secure environment. Information theory examines how information is sent, processed, extracted, and used; this information can be viewed of as the eradication of uncertainty. It is possible to assess the competitiveness of private versus public supply chains in a blockchain environment using information processing technology. The customer has more access to provenance knowledge thanks to blockchain technology. The requirement for an assessment of information processing skills is highlighted by information theory.
- **Technology acceptance model:** It was developed by Davis F. in 1989 with the aim of promoting the adoption of technology. Davis' model has the feature of being the most frequently used model in studies conducted on the utility of information systems (Venkatesh, 2000). Technology Acceptance Model (TAM) tries to reveal people's attitudes towards information systems, how they use these systems and their behaviors in these systems as well as to explain the role that information systems would play in human life in the future. The purpose of the Technology Acceptance Model (TAM); with the least variables, to solve the factors affecting the behavior of information systems users and their adoption of technology with a theoretically validated model. TAM and the acceptance of blockchain technology depends on a number of variables, including perceived usability, firm readiness, subjective norms, level of awareness, perceived utility, and attitude toward actual system usage.
- **Network Theory:** Theoretically, networks can be used to analyze graphs that show systems with distinct items, with the connections between the objects indicating how they interact. These types of graphs are frequently used in the finance industry, for instance, to comprehend financial flows and the interconnection of central counterparties. Also, statistical and particle physics, computer science, electrical engineering, biology, economics, finance, operations research, climatology, ecology, public health, sociology, and neuroscience are just a few of the fields where network theory is used. This theory is used in data analysis by finding relationships between data and extracting their true values using graphical models in the functionality of blockchain technology.
- **Innovation Diffusion Theory:** One of the earliest social science theories is E.M. Rogers' Diffusion of Innovation Theory, which he created in 1962. According to the innovation diffusion theory, possible users decide whether or not to adopt an innovation based on beliefs that they create about the invention. The innovation diffusion theory aims to describe the innovative decision-making process, the factors that influence adoption rate, and the various adopter types. It aids in estimating the likelihood and rate of an innovation's adoption.
- **Agency theory:** The notion of agency theory is used to understand and address problems in the connection between corporate principals and their agents

Blockchain technology creates the infrastructure for decentralized network governance, enabling the removal of internal and external monitoring mechanisms used to resolve controlling issues in corporate governance. Blockchain technology increases the efficiency in the agency relationship and reduces agency costs.

2.2.3. *What are the Dimensions Focused on Blockchain Technology?*

The opportunity that blockchain technology provides to digital identity makes it the essential part of the trust economy. Thus, blockchain is not only limited to the financial sector; instead digital technologies also offer various opportunities for business world. In this respect, it is argued that blockchain technology sits at the center of the fourth industrial revolution. It has potentials in various areas such as reliable and trustworthy information sharing between different governments or private institutions, supply chain management, record verification, banking transactions, distribution, monitoring and proper use of social benefits and donations, cloud storage, making credit reports accurate, transparent and accessible, increasing cyber-security, electronic voting, transformation of public records and services such as health, population, voter information, driver's license, judicial services, background investigation in human resources management, ability to manage personal information of individuals themselves, smart digital contracts, copyright management, patient database management (Sivula et al. 2021; Dierksmeier and Seele, 2020; Hopper and Holtbrugge, 2020; Schneider

et al., 2020; Ozdemir et al, 2020).

In the articles examined, supply chain management is the most frequently studied area. With the application of blockchain technology in the supply chain, every stage of a product, from manufacturing to sales, can be documented by creating a permanent product history. The supply chain acquires an autonomous structure and human errors are minimized. Thus, it is emphasized that a reliable, sustainable and less costly structure could become the part of the supply chain thanks to blockchain technology. Another important variable group can be listed as financial tools, financial management, digital assets. As stated in the articles reviewed, Blockchain technology has acquired recognition with the popularization of Bitcoin in the financial sector (Rajnak and Puschmann, 2020) Numerous reasons like costs of brokerage activities, transaction limits, etc. render Bitcoin and its derivatives attractive to use. In addition, users could access full control over their own commercial transactions and information. These authorized users can obtain information in a more transparent environment thanks to the block chain structure, and while doing this, the data would not be subjected to some threats. All these construction businesses lead to the active use of blockchain technology (Rijanto, 2020; Mosteanu and Faccia, 2020; Alles and Gray, 2020; Lee, 2019).

As stated in the articles reviewed, the concepts of traceability and sustainability, very important concepts for business process management, have gained a new breath with blockchain technology. Blockchain provides a valid and effective way of measurement of key supply chain processes, results and performances. Input tracking data is immutable if they are recorded in a blockchain ledger. Other suppliers in the chain can also track shipments, deliveries and progress. In this way, blockchain builds trust between suppliers. In terms of sustainability, it is seen that consumers focus on environmental factors, and companies share information about the environmental effects of their products in this direction (Kopyto et al. 2020; Bag et al. 2021; Mishra and Venkatesan, 2021; Milani et al. 2021; Aslam et al. 2021; Bhatti et al. 2021).

According to this viewpoint, the recently created blockchain technology ought to be incorporated into business procedures as a crucial element in generating security, distribution, openness, cost effectiveness, and most crucially trust. The revolutionary business process known as Industry 4.0, which works in this direction by putting current technology to use, sees raising levels of automation, trust, and transparency as its main objective (Batwa and Norman, 2020; Dierksmeier and Seele, 2020).

2.2.4. *What Are The Major Findings Of Blockchain Technology Related Research Articles?*

Although the blockchain revealed its initial impact on the field of financial products and services and was often referred to as Bitcoin in the past, it effects virtually all sectors today. The year 2018 has witnessed that the approach of companies to Blockchain technology has changed, with the majority of them conducting research on Blockchain technology and working on its application areas. Blockchain technology could pave the way for redesigning costly and inefficient processes, leading to more visionary systems that can touch more people more directly.

Another prominent development in the blockchain ecosystem is the consortia designed to include different parties. In addition to large and small-scale companies, the number of consortia formed by academia and some non-profit companies is increasing. Once the consortia formed, they aim to examine the Blockchain technology more closely, to identify the financial, legal and operational obstacles in front of the technology and to develop suggestions. In addition, these consortia can offer various solutions to companies that would experience Blockchain technology and decentralized applications without having to incur large-scale costs.

In this context, the following important finding has been designed in the light of the 48 articles systematically reviewed:

- Blockchain technology has many potential utility areas due to its features such as non-requirement of a central

authority by its nature, security, confidentiality, transparency, record system that cannot be changed or deleted.

- Blockchain technology can be utilized to create Business Model Canvas, a strategic management template for creating new business models and documenting existing ones.
- Blockchain technology provides cost advantage by reducing intermediaries with smart contracts and eliminating physical documents in foreign trade transactions.
- Block chain technology reduces the workload, increases the traceability and visibility of the orders.
- Blockchain technology increases access to the concepts of “self-sovereignty, trust networks, verified claims”.
- Blockchain technology reduces “insider attack and intrusion detection”.
- Smart contracts provided by blockchain technology to international trade activities promise trade without paper load.
- Blockchain technology does not progress only on the axis of crypto money.
- The sustainability and innovation-oriented focus of blockchain technology creates solutions for “business problems”.
- Blockchain technology provides “interoperability” through Internet of Things (IoT).
- Blockchain technology provides “supply chain integration and collaboration” perspective in business management.
- Blockchain technology reduces errors in digital finance transactions. (error reduction).
- Blockchain technology has “data quality and technology competence” in terms of strategic performance.

3. Conclusion

To sum up the progress line of blockchain technology does not follow only the path of crypto-currencies. Today, both academic studies and the research conducted in business circles increased their momentum in the field Blockchain technology much faster than previous periods. This suggests that the adoption of Blockchain technology in different fields and sectors will accelerate in following years. Despite this intensive interest, the actual implementation of Blockchain technology has not reached the predicted levels yet. One of the essential reasons underlying this situation are the obstacles and uncertainties against Blockchain technology in global markets. The lack of globally accepted standards regarding the application areas of blockchain technology could be taken as an important obstacle to the implementation of the technology.

Since it was first popularized by Bitcoin, blockchain technology has developed into a multipurpose tool with applications across numerous industries. Blockchain technology effectively manages the data flow to ensure the security and immutability of data, to share large amounts of data from different parties, and provide time and cost advantages in data acquisition. Blockchain technology have helped to find important application areas in the field of product traceability, data management, and control, payments and contracts in the supply chain. We conducted a systematic review in which we generated a map of all pertinent research using the systematic mapping study process in order to comprehend the state-of-the-art of use of blockchain technology in the business and management industry. The study's specific goals were to clarify the dominant theoretical lenses foundational blockchain technology, identify the structure of blockchain technology in the business and management literature, and assess the findings of research articles related to blockchain technology in order to inform future studies. We examined 48 publications that were the result of our search and paper selection methodology in order to answer the research questions. The findings show that the studies on the subject have increased after 2018, there are studies on the subject in many countries of the world, especially in Germany and the USA, and blockchain technology is intensively discussed in the innovation management, supply chain management, financial management, resource management, identity management. As a result of the examination, it can be said that applied studies dealing with the relationship between business management and blockchain will increase in the coming years. However, concerns about this technology still exist. At the beginning of these concerns are possible attacks on databases as a result of the fact that blockchain technology causes a devastating change to the existing system and the complete digitization of transactions. It is foreseen that the issue of security is important and will be the focus of future studies.

According to our study, there are various business cases for blockchain technology, including the innovation management, supply chain management, financial management, business strategies, sustainability, resource management, identity management, strategic performance management, human resource management, business, and others. The use of blockchain technology in business and management is still in its early stages, thus researchers need to develop more proofs-of-concept and prototypes based on new blockchain paradigms. Researchers will gain a deeper understanding of the technology and its state of development through this investigation. To further comprehend, characterize, and assess the applicability of blockchain technology in the business and management sphere, more research is still required.

References

- Alles, M.; Gray, G.L. (2020). "The first mile problem": Deriving an endogenous demand for auditing in blockchain-based business processes. *Int. J. Account. Inf. Syst.*, 38, 100465.
- Andrii, D., Mariia, V. (2019) "Potentials of blockchain-based solutions in grants management process of non-governmental organizations", *Journal on Innovation and Sustainability*, 10(3):17-25. <https://doi.org/10.23925/2179-3565.2019v10i3p17-25>.
- Babich V, Hilary G (2018a) "Blockchain and other distributed ledger technologies in operations", *working paper, SSRN*: <https://ssrn.com/abstract=3232977>.
- Bag, S.; Viktorovich, D.A.; Sahu, A.K.; Sahu, A.K. (2021). "Barriers to Adoption of Blockchain Technology in Gernn Supply Chain Management". *J. Glob. Oper. Strateg. Sourc.* 14, 104–133.
- Batwa, A., & Norrman, A. (2020). A Framework for Exploring Blockchain Technology in Supply Chain Management. *Operations and Supply Chain Management: An International Journal* 13(3), 294- 306. <https://doi.org/10.31387/oscm0420271>.
- Bhatti, A., Malik, H., Kamal, A.Z., Aamir, A., Alaali, L.A. and Ullah, Z. (2021), "Much- needed business digital transformation through big data, internet of things and blockchain capabilities: implications for strategic performance in telecommunication sector", *Business Process Management Journal*. 27. 6. 1854-1873. <https://doi.org/10.1108/BPMJ-12-2020-0553>
- Biswas, S., Kashif Sharif, Fan Li, Zohaib Latif, Salil S. Kanhere, and Saraju P. Mohanty. (2020). Interoperability and synchronization management of blockchain-based decentralized e-health systems. *IEEE Transactions on Engineering Management* 67, 4, 1–14.
- Coase, R. H. (1988). The nature of the firm: Influence. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4: 33-47.
- Cole, R., M. Stevenson, and J. Aitken. (2019). "Blockchain Technology: Implications for Operations and Supply Chain Management." *Supply Chain Management: An International Journal* 24 (4): 469–483.
- De Sousa, V.A., Burnay, C., Snoeck, M., (2020). B-merode: A model-driven engineering and artifact-centric approach to generate blockchainbased information systems, in: *International Conference on Advanced Information Systems Engineering, Springer*. pp. 117–133
- Dierksmeier, C., Seele, P. (2020). "Blockchain and business ethics", *Bus. Ethics Eur. Rev.*, 29,2,348-359, 10.1111/beer.12259
- Fachrunnisa, O. and Hussain, F.K. (2020) 'A methodology for creating sustainable communities based on dynamic factors in virtual environments', *Int. J. Electronic Business*. 15, 2,133–159.
- Gunasekera, D. Valenzuela, E. (2020). Adoption of blockchain technology in the Australian grains trade: An assessment of potential economic effects. *Econ. Pap. A J. Appl. Econ. Policy*, 39, 152–161.
- Hooper, A.; Holtbrügge, D. (2020). Blockchain technology in international business: Changing the agenda for global governance. *Rev. Int. Bus. Strategy*, 30, 183–200.
- Aslam, J., Saleem, A., Khan, N. T., & Kim, Y. B. (2021). Factors influencing blockchain adoption in supply chain management practices: A study based on the oil industry. *Journal of Innovation & Knowledge*, 6(2), 124-134, <https://doi.org/10.1016/j.jik.2021.01.002>.
- Jensen, I. J., Selvaraj, D. F., & Ranganathan, P. (2019, June). Blockchain technology for networked swarms of unmanned aerial vehicles (UAVs). In *2019 IEEE 20th International Symposium on "A World of Wireless, Mobile and Multimedia Networks"(WoWMoM)* (pp. 1-7). IEEE.
- Jung, H. H., & Pfister, F. M. J. (2020). Blockchain-enabled Clinical Study Consent Management. *Technology Innovation Management Review*, 10(2): 14-24. <http://doi.org/10.22215/timreview/1325>.
- Jurić, V., Radošević, M., & Fuzul, E. (2020). Optimizing the Resource Consumption of Blockchain Technology in Business Systems. *Bus. Syst. Res. Journal*. 11, 78–92.
- Kimani, D., Adams, L., Attah-Boakye, R., Ullah, S., Frecknall-Hughes, J. & Kim, J. (2020). Blockchain, business and the fourth industrial revolution: Whence, whither, wherefore and how? *Technol. Forecast. Soc. Chang.*, 161.
- Kizildag, M., Dogru, T., Zhang, T.(C)., Mody, M.A., Altin, M., Ozturk, A.B. and Ozdemir, O. (2020), "Blockchain: a paradigm shift in business practices", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 32. 3, 953-975. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-12-2018-0958>.
- Klößner, M., S. Kurpjuweit, C. Velu, and S. M. Wagner. (2020). "Does Blockchain for 3D Printing Offer Opportunities for Business Model Innovation?" *Research-Technology Management* 63 (4): 18–27.
- Moher, D., Liberati, A., Tetzlaff, J., Altman, D. G., & Prisma Group. (2009). Reprint-preferred reporting items for systematic reviews and meta-analyses: the PRISMA statement. *Physical therapy*, 89(9), 873-880.
- Kopyto, M., Lechler, S., von der Gracht, H. A., & Hartmann, E. (2020). Potentials of blockchain technology in supply chain management. *Technological Forecasting & Social Change*, 161.

- Kumar, N. M., & Mallick, P. K. (2018). The Internet of Things: Insights into the building blocks, component interactions, and architecture layers. *Procedia computer science*, 132, 109-117.
- Kuperberg, M., (2020). "Towards Enabling Deletion in Append-Only Blockchains to Support Data Growth Management and GDPR Compliance," in 2020 IEEE International Conference on Blockchain, pp. 393–400.
- Schlecht, L., Schneider, S., & Buchwald, A. (2021). The prospective value creation potential of Blockchain in business models: A delphi study. *Technological Forecasting and Social Change*, 166, 120601, <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.120601>.
- Lee, J. Y. (2019). "A decentralized token economy: How blockchain and cryptocurrency can revolutionize business". *Business Horizontal*. 62(6), pp:773-784.
- Kopyto, M., Lechler, S., Heiko, A., & Hartmann, E. (2020). Potentials of blockchain technology in supply chain management: Long-term judgments of an international expert panel. *Technological Forecasting and Social Change*, 161, 120330.
- Martinez, V., Zhao, M., Blujdea, C., Han, X., Neely, A. and Albores, P. (2019), "Blockchain-driven customer order management", *International Journal of Operations & Production Management*, 39 6/7/8, 993-1022. <https://doi.org/10.1108/IJOPM-01-2019-0100>
- McAliney, P. J., & Ang, B. (2019). Blockchain: business' next new "It" technology—a comparison of blockchain, relational databases, and Google Sheets. *International Journal of Disclosure and Governance*, 16(4), 163-173. <https://doi.org/10.1057/s41310-019-00064-y>.
- Mendi, A. & Çabuk A. (2018). Power Behind Bitcoin: Blockchain. GSI Journals Serie C: *Advancements in Information Sciences and Technologies*, 1 (1): 12-23.
- Meng W., W. Li, L.T. Yang, and P. Li, (2020). "Enhancing challenge-based collaborative intrusion detection networks against insider attacks using blockchain," *Int. J. Inf. Sec.* 19(3). 279-290.
- Effros, M., Goldsmith, A., & Liang, Y. (2010). Generalizing capacity: New definitions and capacity theorems for composite channels. *IEEE Transactions on Information Theory*, 56(7), 3069-3087.
- Milani, F., Garcia-Banuelos, L., Filipova, S. and Markovska, M. (2021), "Modelling blockchain-based business processes: a comparative analysis of BPMN vs CMMN", *Business Process Management Journal*, 27, 2, 638-657. <https://doi.org/10.1108/BPMJ-06-2020-0263>
- Mooney, C. (2011). The truth about. *Scientific American*, (August), 80–85. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2005.11.001>.
- Morkunas V. Morkunas, J. Paschen, E. Boon (2019)." How blockchain technologies impact your business model". *Business Horizons*, 62 (3), 295-306.
- Mosteanu, NR & Faccia, A (2020). 'Digital Systems and New Challenges of Financial Management – FinTech, XBRL, Blockchain and Cryptocurrencies', *Journal of Management Systems*-21, 174, 159-166. <https://dx.doi.org/>
- Nuseir, M. T. (2020, Agust 10). Assessing the Impact of Brand Equity and Demographic Characteristics on Brand Loyalty: The Mediating Role Played By Customer Experience in United Arab Emirates' Hotel Industry. *Journal of Hospital & Tourism*, 1096348020947786.
- Oh, J. and Shong, I. (2017), "A case study on business model innovations using Blockchain: focusing on financial institutions", *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11 3,335-344. <https://doi.org/10.1108/APJIE-12-2017-038>.
- Ozdemir, A. I., Ar, I. M., & Erol, I. (2020). Assessment of blockchain applications in travel and tourism industry. *Quality & Quantity*, 54(5), 1549-1563. <https://doi.org/10.1007/s11135-019-00901-w>.
- Park, J.Y., Sung, Ch.S. (2020). A business model analysis of blockchain technologybased startup. *Entrepreneurship and Sustainability*, 7(4), 3048-3060. [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4\(32\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4(32)).
- Rajnak, V. and Puschmann, T. (2020), "The impact of blockchain on business models in banking", *Information Systems and e-Business Management*. 1-53.
- Rijanto, A., (2020). Business financing and blockchain technology adoption in agroindustry. *Journal of Science and Technology Policy Management*, ahead-of-print(ahead-of-print).
- Rogers, E. M. (1983). *Diffusion of innovations*. New York: Free Press.
- S. Schneider, M. Leyer, and M. Tate, (2020). "The transformational impact of blockchain technology on business models and ecosystems: A symbiosis of human and technology agents," *IEEE Trans. Eng. Manage.* 67, 4, 1184–1195.
- Schlecht, L., Schneider, S., & Buchwald, A. (2021). The prospective value creation potential of Blockchain in business models: A delphi study. *Technological Forecasting and Social Change*, 166, 120601. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021>.
- Seebacher, S., Schüritz, R. & Satzger, G. (2021). Towards an understanding of technology fit and appropriation in business networks: Evidence from blockchain implementations. *Inf Syst E-Bus Manage* 19, 183–204 <https://doi.org/10.1007/s10257-020-00485-1>.
- Shapiro, S. (2005). "Agency Theory," *Annual Review of Sociology* (31), 263-284.

- Sinha, D. and Roy Chowdhury, S. (2021), "Blockchain-based smart contract for international business – a framework", *Journal of Global Operations and Strategic Sourcing*, 14, 1,224-260. <https://doi.org/10.1108/JGOSS-06-2020-0031>
- Sivula, A., Shamsuzzoha, A., & Helo, P. 2021. Requirements for Blockchain Technology in Supply Chain Management: An exploratory case study. *Operations and Supply Chain Management-An International Journal*, 14(1): 39-50. <https://doi.org/10.31387/oscm0440284>.
- Tan, W.K.A., Sundarakani, B. (2021), "Assessing Blockchain Technology application for freight booking business: A case study from Technology Acceptance Model perspective", *Journal of Global Operations and Strategic Sourcing*, 14, 1, 202-223. <https://doi.org/10.1108/JGOSS-04-2020-0018>
- Tiscini, R., Testarmata, S., Ciaburri, M., Ferrari, E. (2020), "The blockchain as a sustainable business model innovation", *Management Decision*, 58, 8,1621-1642. <https://doi.org/10.1108/MD-09-2019-1281>
- Tönnissen S Teuteberg, F. (2019). "Analysing the impact of blockchain-technology for operations and supply chain management: An explanatory model drawn from multiple case studies". *International Journal of Information Management*. 10.1016/j.ijinfomgt.2019.05.009.
- V.J. Morkunas, J. Paschen, E. Boon. (2019). How blockchain technologies impact your business model. *Business Horizontal*, 62 (3), pp. 295-306. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2019.01.009>
- Venkatesh, V. (2000). "Determinants of Perceived Ease of Use: Integrating Control, Intrinsic Motivation, and Emotion into the Technology Acceptance Model". *Information Systems Research*. 11, 4,342-365.
- Vishnubhotla, A.K., Pati, R.K., & Padhi, S.S. (2020). Can Projects on Blockchain Reduce Risks in Supply Chain Management? An oil company case study. *IIM Kozhikode Society & Management Review*, 9(2): 189-201. DOI: <https://doi.org/10.1177/2277975220913370>
- Wang, W., Huang, H., Zhang, L., & Su, C. (2021). Secure and efficient mutual authentication protocol for smart grid under blockchain. *Peer-to-Peer Networking and Applications*, 14(5), 2681-2693. <https://doi.org/10.1007/s12083-020-01020-2>
- Weking, J., Mandalenakis, M., Hein, A., Hermes, S., Böhm, M., & Krcmar, H. (2020). The impact of blockchain technology on business models—a taxonomy and archetypal patterns. *Electronic Markets*, 30(2), 285-305. <https://doi.org/10.1007/s12525-019-00386-3>



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Sosyal Medya Etkileyicilerinin Genç Tüketicilerinin Kıyafet Satın Alma Niyetleri Üzerindeki Etkisi *

The Impact of Social Media Influencers on Young Consumers' Clothing Buying Intentions

Öznur Aktaş^{a,**} & Ahmet Gürbüz^b

^a Öğr. Görevlisi, Kocaeli Üniversitesi, Gazanfer Bilge MYO, Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Bölümü, 41000, Kocaeli/Türkiye

ORCID: 0000-0002-0904-0653

^b Prof. Dr. Öğr. Üyesi, Karabük Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 78000, Karabük/Türkiye

ORCID: 0000-0003-2287-9709

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 30 Mayıs 2022

Düzeltilme tarihi: 3 Aralık 2022

Kabul tarihi: 5 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Kıyafet

Satın Alma Niyeti

Genç Tüketiciler

ARTICLE INFO

Article history:

Received: May 30, 2022

Received in revised form: Dec 3, 2022

Accepted: Dec 5, 2022

Keywords:

Clothing

Purchase Intent

Young Consumers

ÖZ

Bu çalışma kapsamında, reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar/akranlar ve ünlülerin Instagram aracılığıyla genç tüketicilerinin kıyafet satın alma niyetleri üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Bu grupların genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyetleri üzerindeki etkileri açısından, sosyo-demografik özelliklere göre farklılıkları incelenmiştir. Araştırma için gerekli olan veriler, 394 kişiden hem çevrimiçi hem de yüz yüze anket yöntemi uygulanarak toplanmış ve analize dâhil edilmiştir. Elde edilen verilere göre, etki büyüklüğü açısından sırasıyla ünlüler, arkadaş/akranlar ve reklam verenler katılımcıların kıyafet satın alma niyeti üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmışken, kanaat önderlerinin satın alma niyeti üzerindeki etkisi istatistiksel olarak düşük seviyede bulunmuştur.

ABSTRACT

Within the scope of this study, the effects of advertisers, opinion leaders, friends/peers and celebrities on the intentions of young consumers to buy clothes through Instagram were investigated. In terms of the effects of these groups on the clothing purchase intentions of young consumers, the differences according to socio-demographic characteristics were examined. The data required for the research were collected from 394 people by applying both online and face-to-face survey methods and included in the analysis. According to the data obtained, in terms of impact size, celebrities, friends/peers and advertisers respectively had an effect on the intention of participants to buy clothes, while the effect of opinion leaders on purchase intention was found to be statistically low.

1. Giriş

Günümüzde yaşam tarzlarının değişimi, müşteri çeşitliliği ve teknolojiye yaşanan hızlı gelişmeler, işletmeleri pazarlama uygulamalarını değiştirmek zorunda bırakmıştır (Ersoy ve Gülmez, 2013). Güçlü etkisiyle tüm dünyayı

değiştiren internet, şirketlerin müşterileriyle daha ucuz, daha kolay, daha hızlı ve daha zahmetsiz bir şekilde doğrudan etkileşim kurmasına olanak sağlamaktadır (Yükselen, 2013). Hızlı bilimsel ve teknolojik gelişmeler birçok sektörde etkilemekte ve yeniden şekillendirmektedir. Bu gelişmelere internet öncülük etmekte, tüketicinin bilinçlenmesine ve

* Bu çalışmanın anket uygulaması için Kocaeli Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu tarafından 26/05/2022 tarih ve 2022/06 karar ile etik kurul izni verilmiştir.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: oznur.aktas@kocaeli.edu.tr

Atıf/Cite as: Aktaş, Ö., & Gürbüz, A. (2022). Sosyal Medya Etkileyicilerinin Genç Tüketicilerinin Kıyafet Satın Alma Niyetleri Üzerindeki Etkisi. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2), 418-432.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

gelişmesine yardımcı olmakta, şirketlerin tüketicileri ile olan ilişkilerini değiştirmekte ve işletmelere yeni pazarlar yaratmaktadır. Şirketler yeni pazarlama uygulamaları ile, dijital platformlarda hedef müşterilerine kişiselleştirilmiş bir şekilde hizmet verebilmektedir (Gürbüz vd., 2016). İnternet sayesinde ortaya çıkan yeni uygulamalar ile işletmeler tüketicilerin dikkatini çekmeye çalışmaktadır. Dijitalleşmenin hız kesmeyen etkisi hayatımızı birçok açıdan büyük oranda etkilerken, reklamcılık anlayışını ve reklamcılık uygulamalarını da kökten değiştirmeye başlamıştır.

İnternetin gelişimiyle ortaya çıkan küreselleşme ile sosyal ağlar çok daha hızlı şekilde yaygınlaşmaya başladı ve bu, sosyal medya olarak adlandırılan yenilikçi Bilgi İletişim Teknolojisi (BİT) kanallarının ortaya çıkmasına neden oldu (Duffett, 2017:19). Özellikle sosyal medya aracılığıyla hem küçük işletmeler hem de büyük işletmeler, pazarlama fikirlerini daha kısa sürede, daha çok kişiye ulaştırmasını sağlamaktadır (Gökerik vd., 2018:1223). İnsanlar, sosyal medya platformlarını kullanarak mekân ve zaman sınırlaması olmadan deneyimlerini, fikirlerini, bilgilerini ve duygularını paylaşma olanağı bulmaktadır. Sosyal medya platformlarındaki karşılıklı olumlu geri bildirimler insanların benlik saygılarının artmasına olanak tanımaktadır. İnsanlar bu platformları kullanarak nerede ne yaptığını, tercihlerini, fikirlerini, yaşam stillerini yakın çevrelerine göstererek olumlu geri bildirim almak isterler (Ellison vd., 2007). Sosyal medya kullanıcı sayısındaki büyük artış düşünüldüğünde bu durumu fırsata çeviren işletmeler sosyal medya platformlarını kullanarak marka bilinirliğini arttırmaya ve geleneksel medya mecralarına göre daha geniş ve doğru hedef kitlelere ulaşabilmekte (İnan, 2019) ve tüketiciler üzerinde daha fazla etki bırakmaktadır. Z Kuşağı olarak bilinen genç tüketiciler bu yeni sosyal platformları hevesle benimsemiş ve onlar için sosyal platformlar modern çağın vazgeçilmez bir parçası haline gelmiştir. Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, WhatsApp, Instagram, Tumblr, Pinterest, WeChat ve Google gibi birçok sosyal medya platformu genç kullanıcıların kişiselleştirilmiş çevrimiçi sayfalar oluşturmasına, arkadaşlarıyla iletişim kurmasına, diğer insanlarla etkileşime girmesine ve kendi oluşturdukları içeriklerin paylaşımını yapmalarına olanak tanımaktadır (Matthee, 2011).

İşletmeler geleneksel reklam uygulamalarının yanında sosyal medyanın gücünden de büyük oranda yararlanarak daha büyük hedef kitlelerine, daha hızlı bir biçimde ulaşabilmektedir. İşletmelerin odak noktası tüketici davranışlarıdır. Tüketicilerin, eğilim, istek, ihtiyaç ve beklentilerini anlayabilmek, onları istenen davranışlara yönlendirebilmek ve bu konuda stratejiler geliştirebilmek hayati bir öneme sahiptir (Gürbüz vd., 2015). İşletme yönetimi, bir karar almadan, bir strateji belirlemeden veya bir yatırım yapmadan önce hedef kitesini iyi analiz etmelidir. Aksi takdirde, tıpkı bir doktorun hastalığı teşhis etmeden tedavi uygulaması gibi istenmeyen sonuçların ortaya çıkmasına neden olabilir.

Pazarlamacılar, markalarını tanıtmak için sosyal ve mobil BİT kanallarını giderek daha fazla kullanmak zorunda kalmıştır. Sosyal medya platformları hem eğlenceli hem de güncel içerik uygulama fikirleri ile genç tüketiciler ile etkileşime girmeye ve genç tüketicilerin edindikleri bilgileri arkadaşlarına daha hızlı yaymaya fırsat vermektedir. Ağızdan ağıza iletişim (AAİ) olarak adlandırılan bu önemli özellik, sosyal medya pazarlama iletişiminin geleceği olarak değerlendirilebilir (Yaakop vd., 2013). Yapılan birçok çalışma, sosyal medya etkileyicilerinin güvenilirlik, çekicilik ve uzmanlık düzeylerine bağlı olarak tüketicilerin satın alma niyeti ve satın alma davranışları, marka tutumları ve markalarla olan iletişimleri üzerinde etkili olduğu sonucunu ortaya koymaktadır (Araujo vd., 2017). Çok sayıda insan, sosyal medya etkileyicilerinin paylaştıkları içeriklerden haberdar olmak amacıyla takip etmektedir. Markalar da sosyal medya etkileyicilerinin ürünler hakkındaki görüş, öneri ve yorumlarına önem vermektedir. Pazarlama çalışmalarında influencerlar, tüketicileri etkileme ve ürünleri tutundurmada önemli bir araç olarak kullanılarak pazarlamacılar için önemli fırsatlar sunmaktadır (Bozacı ve Bulut, 2020). Sosyal medya etkileyicilerinin pazarlamacılar tarafından en çok kullanıldığı platformların başında (%89 oranında) Instagram gelmektedir (Krasniak, 2016).

Meta'nın açıkladığı verilere göre, Instagram platformunda küresel reklam erişiminin 2022 yılının başında yaklaşık 1,5 milyar kullanıcıya ulaştığını gösteriyor. Instagram'ın "ana sayfa akışındaki" yayımlanan reklamların, her ay Instagram'ın aktif kullanıcı tabanının %96,6'sına ulaşıyor (Recrodigital Marketing, 2022). Türkiye'nin Instagram'da aylık ortalama 20 saat ile en fazla vakit geçiren ülke konumunda olması, Türkiye açısından dikkat çeken bir veridir (Bigumigu, 2022).

Yapılan birçok bilimsel çalışma, tüketicilerin çevresindeki akran, arkadaş, aile, ünlü kişi veya çeşitli topluluklardan meydana gelen referans gruplarının tüketicilerin satın alma davranışlarında etkili olduğunu ortaya koymaktadır. (Chandrasekar ve Vinay Raj, 2013). Farklı özellikleri ile birçok insan diğer insanların satın alma kararlarını etkileyebilecek role sahiptir (Solomon, 2013). Sosyal medya etkileyicileri dendiğinde aklımıza genelde fenomen kişiler gelmektedir. Fakat insanlar Instagram aracılığı ile takip ettiği birçok kişi ve gruptan (akran, arkadaş, aile, gruplar, kanaat önderleri, ünlü kişiler, işletmeler vb.) birçok açıdan etkilenebilmektedir.

Bu araştırma kapsamına genç tüketici olan, Y ve Z kuşağı tüketicileri dâhil edilmiştir. Kuşaklar konusunda yapılan birçok çalışmada kuşakların tarih aralıkları ile ilgili farklılıklar bulunmaktadır. Reeves ve Oh (2007), Y kuşağı için daha çok kabul edilen dönemin 1981-1999 yılları arasında olduğunu ve bu dönemde doğan çocukların Y kuşağını oluşturduğunu belirtmişlerdir. Geleneksel dünya ile modern dünya arasında kalan Y kuşağının, sosyal medyayı ve iletişim teknolojilerini yoğun kullanmaları (Mavnacıoğlu, 2015:13), işlerini daha iyi yapabilmek adına

teknolojinin bütün imkânlarından yararlanmaları, teknolojiye bağlılık göstermeleri, bu kuşağın en önemli özelliklerindedir (Yaşa ve Bozyiğit, 2012:33).

Y kuşağından sonra gelen “dijital yerliler” olarak nitelendirilen (Levickaite, 2010: 173) Z kuşağı 2000 yılından sonra doğan kişilerden oluşmaktadır. Bu kuşak değişimin hızla gerçekleştiği yüksek teknoloji iletişimi çağında dünyaya geldiklerinden dolayı teknoloji ile iç içe yaşayan (Altıntuğ, 2012: 206), sosyal medya platformlarını üretken kullanan, teknolojiyi problemlerinin çözümünde daha etkin kullanma yeteneğine sahip olan ve teknolojiye bağlantılı yaşayan kişilerdir (Kapil ve Roy, 2014). Z kuşağı diğer kuşaklara göre sosyal medyayı ürün ve hizmetler hakkında bilgi edinmek için araştırma yapmada daha etkili bir araç olarak kullanmaktadırlar (Sarioğlu ve Özgen, 2018).

İşletmeler, sosyal medyayı en çok kullanan genç tüketicilere sosyal medya üzerinden ulaşmak istemektedir. Genel olarak sosyal medya kullanıcıları, sosyal medyayı eğlence amaçlı kullansa da bilgi edinmek amacıyla da sosyal medyayı kullanmaktadırlar. Tüketiciler sosyal medyadan istedikleri ürünlere ait bilgilere ulaşabilirken, ulaştıkları bu bilgiye duydukları güven de işletmeler için büyük önem arz etmektedir. Sosyal medya kullanıcılarının ürünler hakkında yaptıkları olumlu veya olumsuz yorumlar tüketicileri doğrudan etkilemektedir (İnce ve Bozyiğit, 2018). Toksarı ve Mürütsoy (2019), çalışmalarında katılımcıların sosyal medya fenomenleri aracılığıyla tanıtımı yapılan ürünlerden en çok giyim ürünlerini tercih ettiklerini, fenomenlerin olumlu tavsiyelerinden etkilendiğini ve sosyal medya fenomeni tarafından önerilen ürünü satın almak istedikleri sonucuna ulaştırmışlardır. Bu sebeple sosyal medya üzerinden influencer pazarlaması işletmeler için önemli bir konuma gelmiştir.

Sun vd. (2021) yaptıkları araştırma sonucunda, sosyal medya etkileyicilerini reklam verenler, arkadaş ve akranlar, kanaat önderleri ve ünlüler olarak dört gruba ayırmışlardır. Yapılan literatür incelemesi sonucunda sosyal medya etkileyicilerinin satın alma niyeti üzerindeki etkileri üzerine yapılan araştırmalar olsa da özellikle Instagram aracılığıyla reklam verenler, arkadaş ve akranlar, kanaat önderleri ve ünlülerin genç tüketicilerin kıyafet ürünlerini satın alma niyeti üzerindeki rolü konusunda yapılan başka bir çalışmaya rastlanmamıştır. Genellikle yapılan birçok bilimsel çalışma fenomenlerin tüketiciler üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Bu çalışmada arkan ve arkadaşların da birer etkileyici olduğu kabul edilerek, dört farklı grubun satın alma niyeti üzerindeki etkisine bakılmıştır. Bu açıdan yapılan bu çalışmanın özgün olduğu ve konu ile ilgili literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Yapılan literatür taraması sonucunda tüketicilerin en çok giyim ve eğlence ürün ve hizmetleri konusunda sosyal medyadan etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışma, reklam verenler, arkadaş ve akranlar, kanaat önderleri ve ünlülerin Instagram aracılığıyla genç tüketicilerin kıyafet ürünlerini satın alma niyeti üzerindeki rolünü incelemiş, ayrıca Y ve Z kuşağı katılımcı arasındaki anlamlı

farklılıkları tespit etmiştir.

2. Literatür İncelemesi

2.1. Satın Alma Niyetini Etkileyenler

İnsanlar sosyal medya ortamında reklamlar aracılığı ile önemli miktarda markalarla ilgili bilgilere maruz kalmaktadır. Ancak, sosyal medyadaki tüm bilgiler kullanıcılar üzerinde aynı etkiye sahip değildir; etki düzeyi değişkenlik gösterebilir (Yang, 2012 : Gökerik vd., 2018). Bu değişkenlik, reklam biçimi, reklam ortamı, kullanıcıların özellikleri gibi birçok nedene bağlı olabilir. Bu nedenle işletmeler kendi markalarını pazarlarken hedef kitlelerine uygun birçok strateji uygulamaktadır. Son yıllarda çok sık duyduğumuz ‘Influencer’ veya “Sosyal Medya Etkileyicileri” olarak tabir edilen kişiler, takipçilerine güven vermekte ve onları birçok açıdan etkilenmektedir. Influencerlar düzenli olarak içerik oluşturan (metinler, resimler ve videolar) ve bu içerikle görüşlerini, deneyimlerini ve tercihlerini sosyal medya kanallarından düzenli olarak yayımlayan kişilerdir (Sun vd., 2021). Abbasoğlu, (2021: 38)Influencerları “etkileyici, sosyal medya platformları üzerinden ürünlerin ya da hizmetlerin tanıtımını yaparak, ürünler veya hizmetler hakkında tavsiyelerde ve değerlendirmelerde bulunarak potansiyel alıcıları etkileme, ikna etme gücüne sahip olan kimse” şeklinde tanımlamaktadır.

Kanaat önderleri, ünlüler, reklam verenler, arkadaş/ akran gibi birçok grubunun tüketici davranışları bağlamında insanlar üzerinde etkileri bilinmektedir. Günümüzde birçok marka, sosyal medya aracılığıyla kendi hesapları üzerinden ürün ve hizmet tanıtımını yapmakta ve özellikle sosyal medyayı sık kullanan genç tüketicilere daha kolaylıkla ulaşabilmektedir. Birçok genç tüketici Instagram hesaplarından markaları, arkadaş/akran gruplarını, kanaat önderlerini, ünlüleri takip etmekte ve onların paylaşımlarından, önerilerinden etkilenmektedirler.

Kanaat önderleri toplumun her kesiminden olabilen, fikirlerine önem verilen ve tüketicilerin davranışları üzerinde önemli bir etkiye sahip olan bireylerdir (Kotler, 1997: 74). Kanaat önderleri, fikirlerini, görüşlerini ve deneyimlerini insanlarla paylaşan, sosyal yapı, görüş ve ekonomik yapı açısından kendisine yakın olan kişiler tarafından takip edilen, benimsenen kişilerdir (Kaymaz, 2013). Başka bir tanıma göre kanaat önderleri, siyaset, eğitim, sanat, ekonomi, hukuk gibi alanlarda etkinliği olan ve toplum tarafından saygı duyulan ve toplum üzerinde etkinliği olan seçkin kişilerdir (Çebi, 2012). Sosyal medya platformlarının kullanımının yaygınlaşması ile bu platformlar üzerinde kanaat önderlerinin görüşleri daha büyük kitlelere ulaşmaya başladı. Kanaat önderlerinin bireyler üzerindeki davranış, tutum ve inanç değişikliği yaratmasından faydalanmak isteyen işletmeler, ürün ve hizmet tanıtımlarında sıklıkla kanaat önderlerinden yararlanmaktadır. Birçok işletme kendi markalarını tanıtmak bakımından geleneksel reklam mecralarının

yanında popülerliği gittikçe artan sosyal medya platformlarını da kullanmaktadır (Sabuncuoğlu ve Gülay, 2014).

Nanji'ye (2017) göre, işletmelerin influencer kullanmalarının en önemli nedenleri; yeni hedef kitlelere ulaşmak, marka savunuculuğunu geliştirmek ve marka bilinirliğini arttırmak, satışları arttırmak, rakiplere göre işletmelerin kendi markasının çevrimiçi konuşmalarının ve içeriğinin artışını (artan ses payı) sağlamaktır. Krasniak (2016), yaptığı çalışmada, influencerların, pazarlama stratejilerinin %60'sını oluşturduğunu ve pazarlama stratejilerinin ayrılmaz bir parçası durumuna geldiğini, özellikle de ulaşılması zor ve farklı hedef kitlelerine ulaşmada influencerlardan yararlandığı sonucuna ulaşmıştır.

Türk Dil Kurumu'nda ünlü kavramı; herkes tarafından bilinen ve tanınan, ünlü, şöhretli, namı, ün salan kişiler olarak açıklanmıştır. Toplum tarafından tanınan, hayran kitlesine sahip, yaşadığı hayat ile yaptığı işlerle sık sık gündeme gelen, basın yolu ile imrendirilerek topluma benimsetilen, bu yolla da belirli kitleler ile özdeşleşen popüler kişilerdir (Kocabaş ve Elden, 1997: 128).

İşletmeler, tüketiciler üzerinde etkili olmak ve itibarını arttırmak amacıyla geleneksel bir şekilde ünlü kişilerden yararlanmaktadırlar (Glucksman, 2017). Ünlüler, tanıtılan ürün ve hizmetin kendisinden ziyade kendisini ifade etmesine yardımcı olacak imajı satın almak isteyen tüketici ile imaj arasında bir köprü kurmaktadır. İşletmeler ürün ve hizmetlerine istedikleri ilgiyi yaratmak için ünlülerden yararlanmaktadır. Markalar, tüketicilere kolayca ulaşılabilmesi, karşılıklı etkileşimin olması, etkinin ölçümlenebilmesinin daha basit ve hızlı olması nedeniyle sosyal medya platformlarını daha çok kullanılmaya başlamıştır. Günümüzde ünlüler takipçileri ile iletişim kurmada sosyal medya platformlarını daha sıklıkla kullanmaktadır (İnan, 2019:30-31). Reklamlarda ünlü kullanımı reklamın çekiciliğini arttırmak, daha çok tüketiciye ulaşabilmek, reklamın daha kolay hatırlanmasını sağlamak ve olumlu geri dönüşler alabilmek açısından önemlidir. Çünkü ünlü kişiler tüketicilerin satın alma kararları üzerinde olumlu etkiler yaratan bir referans grubudur. Bu referans grubunda sinema, müzik, spor, tiyatro, iş dünyası gibi birçok alanda başarı sağlayan ve toplum tarafından kabul görmüş kişiler bulunmaktadır (Agrawal, 1995).

Bozacı ve Bulut (2020) yaptıkları çalışmada, sosyal medya etkileyicilerinin genellikle giyim ve eğlence ürünleri ile markalarla ilgili paylaşımlarında bulunduğunu ve sosyal medya etkileyicilerinin marka ile ilgili paylaşımlarının aldıkları beğeni ve yorum sayıları da göz önünde bulundurulduğunda, sosyal medya etkileyicilerinin takipçileriyle karşılıklı iletişim kurmaya ve etkileşim içinde olmaya imkân verdiğini belirtmişlerdir.

Sun vd. (2021) yaptıkları çalışmada sosyal medya etkileyicilerini, reklam verenler, arkadaş ve akranlar, kanaat

önderleri ve ünlüler olarak dört kategoriye ayırmışlardır. Yaptıkları analiz sonucunda ünlülerin, kanaat önderlerinin, arkadaşların ve akranların Çin Z kuşağının lüks moda tüketimi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olduğu tespit edilirken, reklam verenlerin etkisi tespit edilememiştir. Ayrıca arkadaş ve akranlar grubunun diğer gruplara göre satın alma niyeti üzerinde daha büyük bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Roesler (2015), Y kuşağının %47'sinin ürün satın almada sosyal medyadan etkilendiğini, diğer tüm yaş gruplarında ise bu oranın %19'a ulaştığını bildirmiştir. Deloitte raporunda paylaşılan bilgilere göre, tüketicilerin bebek ürünleri için %56'sı, ev eşyaları için %40'ı, sağlık ürünleri için %33'ü ve otomotiv için %32'si sosyal medyadan etkilenmektedir (Roesler, 2015).

Yuva vd. (2021) çalışmalarında, Instagram etkileyicilerinin takipçilerinin satın alma davranışını pozitif yönde etkilediği; Instagram etkileyicilerinin bilgilendirici rolü, normatif rolü ve takipçilerin Instagram kullanım süresinden oluşan üç bağımsız değişkenin takipçilerin satın alma davranışının %64'ünü etkilediği; takipçilerin büyük bir çoğunluğunun ise giyim ve kozmetik kategorisinden alışveriş gerçekleştirdiği sonucuna ulaşmışlardır.

Dhuhli vd. (2015), instagramın tüketicilerin satın alma niyeti üzerinde önemli ölçüde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Taşdelen (2020) Vloggerların üniversiteli gençlerin satın alma davranışı üzerindeki etkisini araştırdığı çalışmada, katılımcıların çoğunun Snapchat üzerinden vloggerları takip ettiğini ve satın alma kararlarında fiziksel çekicilik, homophily tutum ve para-sosyal ilişkileri dikkate aldıkları sonucuna ulaşmıştır.

2.2. Araştırmanın Hipotezlerinin Geliştirilmesi

Sun vd. (2021) yaptıkları çalışmada, sosyal medya etkileyicilerini kategorize etmişler ve sosyal medya etkileyicilerini reklam verenler (işletmeler), arkadaşlar/akranlar, kanaat önderleri ve ünlüler olarak toplam dört gruba ayırmışlardır. Bu çalışma kapsamında da sosyal medya etkileyicileri dört gruba ayrılarak değerlendirme yapılmıştır.

İyi ifade edilmiş etkili reklamlar, tüketicilerin lüks ürünleri satın alma niyetini güçlendirmekte, ürünler hakkında yeterli bilgi sağlayarak ve ürünlerin temel özelliklerini vurgulayarak ürünlerin satın almasına olanak sağlamaktadır (Khan vd., 2017). Reklam veren işletmeler sosyal medya platformlarını giderek daha fazla kullanmaktadırlar. İşletmeler, özellikle genç tüketicilerin yoğunlukta olduğu Instagram'da daha fazla kişiye ulaşabilmekte ve geleneksel reklamlardan ziyade sosyal medya reklamcılığının gücünü kullanarak tüketicilerin satın alma davranışları üzerinde daha fazla etkiye sahip olmaktadır.

H1: Instagram aracılığıyla reklam verenler genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyetlerini etkiler.

Toplumdaki insanlar üzerinde söz sahibi olan, medya aracılığı ile edindikleri bilgi ve deneyimlere kendi

yorumlarını ekleyerek bakış açılarını insanlarla paylaşan ve insanları etkileme gücü yüksek kişilere kanaat önderleri denmektedir (Sabuncuoğlu ve Gülay, 2014). İşletmeler yalnızca geleneksel medyaya odaklanmak yerine, ilgi yaratmak, tüketiciyi harekete geçirmek, güven, iyi niyet ve uzmanlık oluşturmak ve tüketicilerle çevrimiçi iletişimde bulunmak için sosyal medyanın gücünden yararlanmaktadır (Gardner, 2005). İşletme yöneticilerinin markalarının duyurulmasında, konuşulmasında tüketicileri doğrudan etkilemesi zordur. Fakat işletmeler kanaat önderlerinden biri olan bloggerları aracı olarak kullanarak tüketicileri daha fazla etkileme fırsatına sahiptirler (Katz ve Lazarsfeld, 2017). Potansiyel kanaat önderleri olan bloggerlar, markalar için sosyal medyada önemli tanıtım kaynaklarından biridir (Uzunoglu ve Kip, 2014). Bughin (2015), ilk kez bir ürünü satın alanların yaklaşık %50'si kanaat önderlerinin tavsiyelerinden etkilendiği sonucuna ulaşmış ve kanaat önderlerinin tüketicilerin satın alma davranışları üzerinde etkisi olduğunu düşündürmektedir.

H2: Instagram aracılığıyla kanaat önderleri genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyetlerini etkiler.

Bireyler başkalarının üzerinde nasıl bir izlenim bıraktığı hakkında endişe duyarlar. Fiziksel görünüşleri ve moda ile ilgili insanlardan onay almak isterler (Husis ve Cicic, 2009). İnsanlar genellikle referans gruplarından (arkadaşlar, akranlar vb.) etkilenirler ve onlar üzerinde etki bırakmak isterler. Önceki araştırmalar, arkadaşların ve akranların tüketicilerin satın alma niyeti üzerinde önemli bir etkisi olduğunu göstermiştir. Akran baskısı ne kadar yüksek olursa, belirli bir markayı veya ürünü satın almak için arkadaşlarını ve akranlarını takip etme olasılıkları o kadar yüksek olur (Akar vd., 2015). Kotler ve Armstrong (2012), insanların onaylanma ve kabul edilme ihtiyaçlarının olduğundan ve bunun karşılanması gerektiğinden bahsetmektedir. İnsanlar gruplar tarafından dışlanmamak, bir gruba ait olma, onay görme hissini yaşamak isterler. Bu sebeple de özellikle gençler kendi akran ve arkadaşlarından etkilenmekte ve bir gruba ait olmak için onlar gibi davranmaktadır. Tüketicilerin takipte olduğu arkadaş ve akranlarının paylaşımından, önerilerinden etkilenmekte

ve onların baskısı altında kalmaktadırlar. Arkadaşlar ve akranlar Instagram'da birbirlerini etkileyip etkilemeyeceğini destekleyen çok az araştırma bulunmaktadır (Sun vd., 2021). Bu nedenle bu araştırmada arkadaş ve akranların genç tüketicilerin (Y ve Z kuşağı tüketicilerin) satın alma niyeti üzerindeki etkisi test edilmek istenmiştir.

H3: Instagram aracılığıyla arkadaşlar/akranlar genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyetlerini etkiler.

Eskiden beri tüketicilerin bir ürünü satın alma konusunda etkilemek için ünlülerden yararlanılmaktadır. Ünlülerin reklamlarda kullanılması hem güveni arttırmak hem de akılda kalıcılığı sağlamak açısından büyük bir avantaj sağlamaktadır (İnan, 2019).

Ahmed vd. (2014) çalışmalarında, onaylayan kişilerin güvenilirliği ne kadar yüksek olursa, tüketicilerin satın alma niyetini teşvik etmede o kadar iyi sonuç alınabileceği sonucuna ulaşmışlardır. Bu nedenle, ürünleri tanıtmak için yüksek güvenilirliğe ve ilgili deneyime sahip çekici bir ünlüyü kullanmak, şirketlerin pazar payını ele geçirilmesi ve artırılması (Ahmed vd., 2014) ile marka bilinirliğinin yaygınlaşması için önemli bir stratejidir. Tüketiciler sevdiği, takdir ettiği ünlüler tarafından onaylanan markaları takip etmeye ve tercih etmeye meyillidirler.

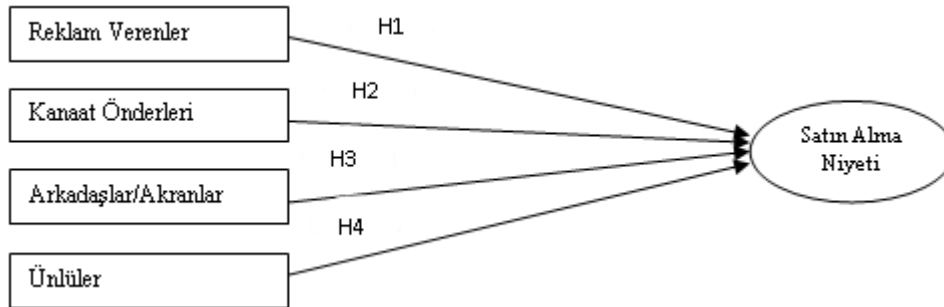
H4: Instagram aracılığıyla ünlüler genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyetlerini etkiler.

3. Araştırmanın Metodolojisi

3.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Modeli

Bu çalışmada, reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar/akranlar ve ünlülerin Instagram aracılığı ile genç tüketicilerinin (Y ve Z kuşağı) kıyafet satın alma niyetleri üzerindeki etkilerinin ne olduğu tespit edilmek istenmiştir. Bu amaçla öncelikle konu ile ilgili literatür taraması yapılmıştır. Sonrasında ise gerekli veriler anket tekniği ile toplanarak çeşitli analizlere tabi tutulmuştur. Araştırmanın modeli ise Şekil 1'de gösterilmiştir.

Şekil 1: Araştırma Modeli



3.2. Araştırma Soruları

Çalışma kapsamında aşağıdaki araştırma soruları

cevaplanmak istenmiştir:

- (i). Instagram aracılığı ile reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar/akranlar ve ünlülerin, genç tüketicilerinin (Y ve Z kuşağı) kıyafet ürünlerini satın alma niyetleri üzerinde etkili midir?
- (ii). Instagram aracılığı ile sosyal medya etkileyicilerinin genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerindeki etkisi açısından sosyo-demografik özelliklere göre farklılıklar var mıdır?
- (iii). Reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar/akranlar ve ünlüler grubundan hangi/hangilerinin genç tüketicilerin kıyafet ürünlerini satın alma niyetleri üzerinde daha büyük etkiye sahiptir?

3.3. Evren ve Örneklem

Türkiye’de Mayıs 2022 tarihi itibarıyla ikamet eden, Y kuşağı (1981-1999 aralığında doğan kişiler) ve Z kuşağı (2000 ve sonrası doğan kişiler) katılımcılar (genç tüketiciler), bu araştırmanın evrenini oluşturmaktadır (Mavnacıoğlu, 2015:13). Bu çalışmanın anket uygulaması için Kocaeli Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu tarafından 26/05/2022 tarih ve 2022/06 karar ile etik kurul izni verilmiştir.

Y ve Z kuşağı, en yoğun sosyal medya kullanan kuşaklar olması nedeniyle işletmelerin sosyal medya üzerinden bu kuşaklara ulaşmak istemesini sağlamaktadır (İnce ve Bozyiğit, 2018). Y kuşağı işlerini daha iyi yapabilmek adına teknolojiyi daha çok kullanmaktadır. Z kuşağı ise diğer kuşaklara göre sosyal medyayı, ürün ve hizmetler hakkında bilgi edinmek için daha etkili bir araç olarak kullanan (Sarioğlu ve Özgen, 2018), sosyal medya platformlarını üretken kullanan, teknolojiyi problemlerinin çözümünde daha etkin kullanma yeteneğe sahip olan ve teknolojiye bağlantılı yaşayan kişilerdir (Kapil ve Roy, 2014). Bu nedenle, sosyal medya platformlarını yoğun kullanan genç tüketiciler (Y ve Z kuşağı) çalışmamızda katılımcı olarak seçilmiştir.

Anakütleyi temsil edecek katılımcılar “kolayda ve kartopu örnekleme” tekniği ile seçilmiştir. Google Formlar’a yüklenen anket linkinin dijital platformlarda katılımcılara ulaştırılmasını sağlayacak kişilerle paylaşılması ile 253 katılımcıya; yüzyüze görüşme yöntemi ile de 155 katılımcıya ulaşılmış ve eksik cevaplama nedeniyle 14 anket değerlendirmeye alınmamıştır. Anakütleyi temsil eden toplam 394 genç katılımcıdan elde edilen veriler değerlendirmeye alınmıştır.

3.4. Araştırmanın Varsayımları ve Sınırlılıkları

Araştırmaya katılan katılımcıların soruları doğru anlayıp, doğru ve objektif değerlendirdiği, hazırlanan anketin amacımızı gerçekleştirdiği ve Türkiye genelinden seçilen örneklemden elde edilen verilerin evrenin tümünü yansıttığı varsayılmaktadır.

Araştırmanın sınırlılıkları:

- (i). Reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar/akranlar ve ünlülerin her sektördeki etkilerinin farklı olabileceği düşünülerek, çalışma kapsamında sadece kıyafet ürünlerinin satın alma niyetindeki rolü araştırılmıştır.
- (ii). Bu araştırma kapsamında genç tüketiciler olarak Y ve Z kuşağı tüketiciler ele alınmıştır.
- (iii). Bu çalışma kapsamında sosyal medya platformları içinde yer alan Instagram ele alınmıştır.
- (iv). Z kuşağı bireyleri 2022 yılı itibarıyla 9-22 yaş aralığındadır. 18 yaşından küçük olan bireylerin anketi değerlendirmeleri güç olacağından dolayı 18 yaş altı kişiler araştırmaya dâhil edilmemiştir.

3.5. Veri Toplama Araçları

Bu araştırmada veri toplamak amacıyla anket yöntemi kullanılmıştır. Reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar/akranlar ve ünlülerin satın alma niyeti üzerindeki etkilerini ölçen anket soruları Sun vd. (2021)’nin çalışmalarında kullandıkları ölçekten alınarak Türkçeye çevrilmiş ve çalışmanın konusuna uygun şekilde uyarlanmıştır. Her bir faktöre ait sorular için beşli likert ölçeğine (1-Kesinlikle katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Kararsızım, 4-Katılıyorum ve 5-Kesinlikle katılıyorum) uygun olarak seçenekler düzenlenmiştir.

3.6. Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA)

Elde edilen verilerin analizi için öncelikle reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar/akranlar ve ünlülerin Instagram aracılığıyla genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyetlerine olan etkilerini ölçen faktörlerin Açımlayıcı Faktör Analizine (AFA) uygunluğunu test etmek için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) örnekleme yeterliliği ve Bartlett’s Sphericity testleri uygulanmıştır. Söz konusu sonuçlar Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: KMO ve Bartlett's Testi Sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		, 919
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	3265,131
	df	153
	Sig.	,000

Kullanılan ölçeğe uygulanan açıklayıcı faktör analizi sonuçlarına göre; Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) (Örneklem Yeterlilik Ölçütü) ve Bartlett testi ölçeğin faktör analizine uygunluğunun ölçülmesi amacıyla uygulanmıştır. KMO testi ölçeğe kullanılan örneklem büyüklüğünün uygunluğunu, Bartlett testi ise ölçekteki verilerin korelasyon matrisinin birim matrise eşitliğinin sınamak amacıyla yapılmıştır. KMO testinin 0,50’den yüksek olması ve Bartlett testinin 0,05’in altında olması beklenmektedir (Kaya ve Kaya, 2013). KMO testi için elde edilen değer 0,919 olması; araştırmada kullanılan örneklem büyüklüğünün iyi

düzye olduğu anlamına gelmektedir. Barlett testi için elde edilen anlamlılık değeri (p değeri) %5'den küçük olması (0.000) verilerin faktör analizine uygunluğunu

göstermektedir. Bu sonuç araştırmanın sağlıklı şekilde devam ettirebileceğini ve faktör analizi için bir engel olmadığını göstermektedir.

Tablo 2: Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları

İfadeler	Reklam Verenler	Fikir Liderleri	Arkadaşlar/ Akranlar	Ünlüler	Satın Alma Davranışı
1.Instagramda sıklıkla kıyafet reklamlarını görüyorum.	,802				
2.İşletmelerin verdiği Instagram reklamları davranışlarımı etkileyebilir.	,774				
3. Giyim markalarının Instagram reklam sayfalarını (ürünü pazarlayan işletmenin hesabından) sık sık ziyaret ederim.	,534				
4.Fikir liderlerinin (bir alanda öncülük eden, bir alanda uzman olan ve tanınan kişiler) gönderilerini ve videolarını sık sık takip ederim.		,917			
5.Kıyafet seçerken belli oranda kanaat önderlerinden (bir alanda öncülük eden, bir alanda uzman olan ve tanınan kişiler) etkilenirim.		,640			
6.Sevdiğim bir kanaat önderi (bir alanda öncülük eden, bir alanda uzman olan ve tanınan kişiler) gibi giyinmeyi severim.		,516			
7. Arkadaşlarım bana sık sık kıyafet önerilerinde bulunur.			,989		
8. Kıyafetlerle ilgili Instagram gönderileri ve videolarını sık sık arkadaşlarımdan takip ederim.			,808		
9. Kıyafet seçerken belli oranda arkadaşlarımdan etkilenirim.			,721		
13.Sevdiğim bir ünlü (sanatçılar, sporcular, oyuncular vb.) gibi giyinmeyi severim.				,939	
14.Kıyafet satın alma davranışında ünlü kişiler (sanatçılar, sporcular, oyuncular vb.) rol oynar.				,920	
12. Kıyafet seçerken belli oranda ünlülerden (sanatçılar, sporcular, oyuncular vb.) etkilenirim.				,838	
11.Instagramda ünlüler (sanatçılar, sporcular, oyuncular vb.) tarafından önerilen bir kıyafeti genellikle satın alırım.				,639	
10.Ünlülerin (sanatçılar, sporcular, oyuncular vb.) Instagramdaki gönderilerini ve bir kıyafetin videolarını sık sık takip ederim.				,597	
18.Bir kıyafet satın alma kararı verirken genellikle Instagramdaki insanlara atıfta bulunurum. (Satın alacağım ürünü ve nereden aldığımı etiketlerim-belirtirim).					,865
17.Instagram sohbetleri kıyafet satın alma kararlarımı etkiliyor.					,835
16.Bir kıyafeti satın alırken işletmelerin Instagramdaki reklamlarından etkilenirim.					,644
15.Instagramdaki arkadaşlarım ve akranlarım tarafından önerilen kıyafetleri seçerim.					,491

Açıklanan Toplam Varyans: %66,850; Çıkartma Yöntemi: Temel Bileşenler Yöntemi; Döndürme Yöntemi: Kaiser Normalizasyonu ile Varimax

Tablo 2'de görüldüğü gibi ifadelerin faktör yükleri 0,491 ile 0,989 arasında değişmektedir. Yapılan faktör analizi sonucunda her faktörü ölçen ifadelerin faktörle ilişkili olduğu ve faktör yük değerinin de tatmin edici değerlerde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Döndürme Yöntemi olarak Kaiser Normalizasyonu ile Varimax tercih edilmiştir. Instagram etkileyicilerinin etkililiğini ölçen ifadelerin sayısı ile katılımcıların sayıları dikkate alındığında, faktör yük değerleri eşik değerinin (0,4) oldukça üstünde ve tatmin edicidir (Şencan, 2005).

3.7. Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA)

Doğrulayıcı faktör analizi; araştırmanın amacı doğrultusunda kurulan yapıların doğrulanması ve tahmin edilen modeli test etmek için gözlenen değişkenler yardımıyla değişkenler arasındaki ilişkiyi açıklayan gizli değişkenleri ortaya çıkarmaya yönelik bir yöntemdir. (Yemez, 2016). Açıklayıcı faktör analizi ile geliştirilen

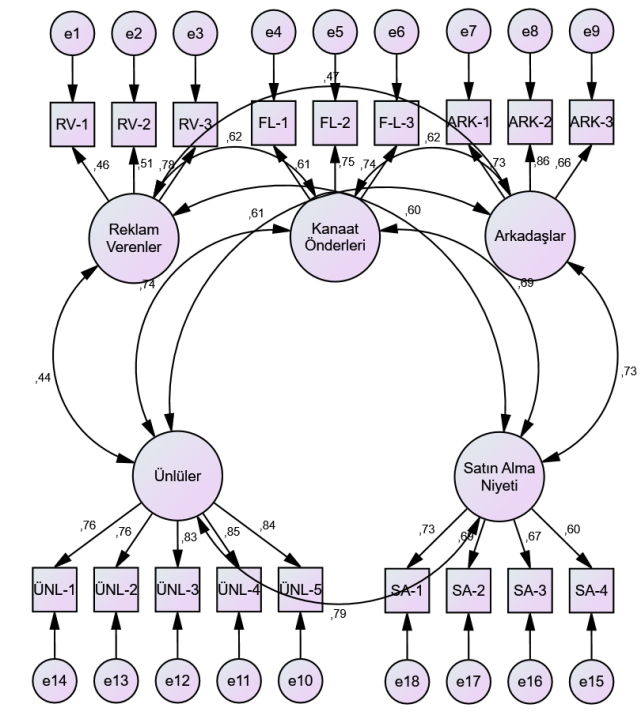
yapıların doğrulanmasını ortaya koymak için doğrulayıcı faktör analizi geliştirilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi faktörler altında toplanan değişken gruplarının o faktör yapısını yeterli şekilde temsil edip etmediğini ortaya çıkarmaya çalışmaktadır (Özdamar, 2013).

Araştırmada ölçeğe uygulanan açıklayıcı faktör analizi sonucunda çıkarılan 1madde dışındaki 18 maddeye doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi uygulanırken maksimum benzerlik (maximum likelihood) yöntemi kullanılmıştır. Uygulanan doğrulayıcı faktör analizine ilişkin model Şekil 2'de, oluşturulan modele ait uyum iyiliği değerleri Tablo 3'te gösterilmiştir.

Araştırma modeli doğrultusunda Şekil 2'de oluşturulan doğrulayıcı faktör analizi neticesinde ilişkisiz modelden elde edilen uyum indeks değerleri incelendiğinde; k-kare/sd=2,383, RMSEA=0,059, RMR=0,062, NFI=911, NNFI=0,934, IFI=0,946, CFI= 0,946, GFI= 0,919, ve

AGFI=0,889 olarak elde edilmiştir. Beş faktör 18 maddeden oluşan ölçeğe ait uyum iyiliği değerleri genel kriterlere göre değerlendirildiğinde; iki değer için mükemmel uyum iyiliği, yedi değer için kabul edilebilir uyum iyiliği gösterdiği gözlemlenmiştir. Uyum iyiliği değerleri incelendiğinde; ölçeği temsil eden her bir faktörün kendisini oluşturan değişkenleri doğru ve anlamlı bir şekilde temsil ettiği gözlemlenmiştir.

Şekil 2: Doğrulayıcı Faktör Analizi Modeli



Tablo 3: 5 Faktörlü 18 Maddeli Modelin Uyum İyiliği Değerleri

Uyum Kriteri	Kabul Edilebilir Uyum	Mükemmel Uyum	Uyum Değerleri	Uyum Derecesi
Ki-kare/sd	≤4-5	≤3	2,383	Mükemmel
RMSEA	0,05<RMSEA ≤0,08	0 ≤RMSEA ≤0,05	,059	Kabul Edilebilir Uyum
RMR	0,05<RMR ≤0,08	0 ≤RMR ≤0,05	,062	Kabul Edilebilir Uyum
NFI	0,90 ve üzeri	0,95 ve üzeri	,911	Kabul Edilebilir Uyum
NNFI	0,90 ve üzeri	0,95 ve üzeri	,934	Kabul Edilebilir Uyum
IFI	0,90 ve üzeri	0,95 ve üzeri	,946	Kabul Edilebilir Uyum
CFI	0,90 ve üzeri	0,95 ve üzeri	,946	Kabul Edilebilir Uyum

GFI	0,85 ve üzeri	0,90 ve üzeri	,919	Mükemmel Uyum
AGFI	0,85 ve üzeri	0,90 ve üzeri	,889	Kabul Edilebilir Uyum

Kaynak: Gerçek (2018) ve Yaşlıoğlu (2017).

3.8. Ölçek Güvenilirliği

Araştırmada kullanılan; beş alt boyutta toplanan ölçeğin Cronbach's Alpha güvenilirlik test sonuçları Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: Güvenirlilik Analizleri

Faktörler	Cronbach's Alpha Değeri	İfade Sayısı
Reklam verenler	0,605	3
Kanaat Önderleri	0,739	3
Arkadaş/akran	0,783	3
Ünlüler	0,902	5
Satın alma davranışı	0,769	4

Tablo 4' te gösterildiği gibi ölçekteki her bir faktöre ait Cronbach's Alpha güvenilirlik katsayısının güvenilir bir aralıkta (0,605- 0,902) olduğu tespit edilmiştir. 0,60- 0,80 aralığındaki Cronbach's Alpha değeri oldukça güvenilir; 0,80-1,00 aralığındaki Cronbach's Alpha değerinin ise yüksek güvenilirlikte olduğunu söyleyebiliriz (Yıldız ve Uzunsakal, 2018:19). Sonuç olarak yapılan güvenilirlik analizi, anket formundaki soruların birbiri ile tutarlı olduğunu ve aynı özelliği ölçen sorulardan oluştuğunu göstermektedir.

4. Bulgular

4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Katılımcılara ilişkin demografik bilgiler ve günlük Instagramda vakit geçirme süreleri Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5: Katılımcıların Demografik Analizleri

Değişkenler	Kategoriler	Sayı	Yüzde %
Cinsiyet	Kadın	272	69,0
	Erkek	122	31,0
	Toplam	394	100
Yaş	18-22 (Z Kuşağı)	201	51,0
	23-42 (Y Kuşağı)	193	49,0
	Toplam	394	100
Eğitim Durumu	İlkokul	2	,5
	Ortaokul	3	,8
	Lise	51	12,9
	Üniversite	308	78,2
	Lisansüstü	30	7,6
Çalışma Durumu	Toplam	394	100
	Evet	172	43,7
	Hayır	222	56,3
Gelir Durumu	4253 TL ve altı	181	45,9
	4254 TL-7000 TL	106	26,9
	7001 TL-9000 TL	56	14,3
	9001 TL üzeri	51	12,9

	Toplam	394	100
	Hiç	17	4,3
	2 saatten az	134	33,8
Instagramda günlük vakit geçirme süresi	2-4 saat	162	40,9
	5-7 saat	61	15,4
	7 saatten fazla	20	5,1
	Toplam	394	100

Katılımcıların %69'u kadın, %31'i erkek; %51'i 18-22 yaş (Z kuşağı) grubu, %49'u 23-42 yaş (Y Kuşağı) grubu; %78,2'si üniversite eğitim düzeyinde; %43,7'si çalışan grubundan, %56,3'ü çalışmayan grubundan; 45,9'u 4253 TL ve altı gelir grubundan olduğu tespit edilmiştir. Instagramda günlük vakit geçirme sürelerine baktığımızda, katılımcıların %33,8'i 2 saatten az, katılımcıların %40,9'u günlük 2-4 saat aralığında, %15,4'ü ise günlük 5-7 saat aralığında Instagram'da vakit geçirmektedir (Bkz. Tablo 5). Yapılan Bağımsız Örneklem T-Testi sonucuna göre Instagram'da vakit geçirme süresinde, Y ve Z kuşağı arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Z kuşağının Y kuşağına göre Instagram'da daha fazla vakit geçirdiği tespit edilmiştir.

4.2. Normallik Sınaması

Kullanılan ölçeğin alt boyutlarının normal dağılıp dağılmadığının belirlenmesi amacıyla normallik testi yapılmıştır. Normallik testi sonuçlarına göre; reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar, ünlüler ve satın alma niyeti değişkenlerinin gruplar arası karşılaştırmaların yapılmasında parametrik veya nonparametrik testlerden hangisinin kullanılacağı belirlenecektir. Ölçeğin alt boyutlarına ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 6'da Kolmogorov Smirnova normallik testi sonuçları Tablo 7'de gösterilmiştir.

Tablo 6: Ölçeğin Faktörlerine İlişkin Betimsel İstatistikler

	Reklam Verenler	Kanaat Önderleri	Arkadaşlar	Ünlüler	Satın Alma Niyeti
Ort.	3,2191	2,9036	2,6129	2,3543	2,5241
Medyan	3,3333	3,0000	2,6667	2,2000	2,5000
Mod	3,33	2,67	2,67	2,00	3,00
SS.	,80967	,94176	,99604	,98371	,90836
Çarpıklık	-,487	-,234	,138	,346	,092
Basıklık	,238	-,559	-,707	-,839	-,456

Kullanılan ölçeğin alt boyutlarına uygulanan Kolmogorov-

Tablo 8: Demografik Değişkenlere İlişkin Bağımsız Örneklem T-Testi Sonuçları

Faktörler	Gruplar	Sayı (n)	Ortalamalar	Standart Sapma	F Değeri	Anlamlılık (p)
Reklam Verenler	Kadın	272	3,0191	,84881	,101	,001
	Erkek	122	3,3088	,77648		
	Z Kuşağı (18-22)	201	3,3499	,83782		
	Y Kuşağı (19-42)	193	3,0829	,75770		
Kanaat Önderleri	Kadın	272	2,9730	,92441	,120	,029
	Erkek	122	2,7486	,96525		
	Z Kuşağı (18-22)	201	3,0100	,94863		
	Y Kuşağı (19-42)	193	2,7927	,92402		
Arkadaş/Akran	Kadın	272	2,6930	1,02101	3,127	,017
	Erkek	122	2,4344	,91703		
	Z Kuşağı (18-22)	201	2,8201	1,05058		

Smirnov testi sonuçlarına göre; reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar, ünlüler ve satın alma niyeti değişkenleri için hesaplanan olasılık (p) değerlerinin 0,05'in altında olması verilerin normal dağılıma sahip olmadığını gösterirken, verilerin normal dağılıma sahip olmadığını belirlemede sadece Kolmogorov-Smirnova testi yeterli değildir. "Tabachnick ve Fidell'e göre Skewness (Çarpıklık) ve Kurtosis (Basıklık) değerlerinin +1.5 ile -1.5 arasında olması ve aritmetik ortalama, mod, medyan değerlerinin birbirine yakın değerler olması verilerin normal dağılıma sahip olduğunu göstermektedir." Bu duruma göre; reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar, ünlüler ve satın alma niyeti değişkenleri için tanımlayıcı istatistikler incelendiğinde; bu değişkenlerin çarpıklık ve basıklık değerlerinin +1,5 ile -1,5 arasında olduğu ve aritmetik ortalama, mod, medyan değerlerinin birbirine yakın değerler olduğu görülmektedir. Bu sebeple reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar, ünlüler ve satın alma niyeti değişkenlerinin normal dağılıma sahip olduğu belirlenmiştir. Bu sebeple araştırmada; reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar, ünlüler ve satın alma niyetinin gruplar arası farklılıkların incelenmesine ilişkin karşılaştırmalarda parametrik analizler uygulanacaktır.

Tablo 7: Kolmogorov-Smirnova Normallik Testi

	Kolmogorov-Smirnova		
	İstatistik	sd	p
Reklam Verenler	,122	394	,000
Kanaat Önderleri	,106	394	,000
Arkadaşlar	,091	394	,000
Ünlüler	,130	394	,000
Satın Alma Niyeti	,076	394	,000

4.3. Sosyal Medya Etkileyicilerinden Etkilenme Davranışı ve Satın Alma Niyetinin Sosyo-Demografik Özelliklere Göre Farklılıklarının İncelenmesi

Değişkenler arasında bir farklılaşmanın olup olmadığını görebilmek için Bağımsız Örneklem T-Testi uygulanmıştır. Cinsiyet, yaş, çalışma durumu değişkenleri ile faktörler arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir ($p < 0,05$). İlkokul mezunu 2 ve Ortaokul mezunu 3 katılımcı olduğundan ANOVA testinden bu katılımcılar çıkarılmıştır. Eğitim faktörü açısından yapılan ANOVA testi sonucuna göre ise anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir.

	Y Kuşağı (19-42)	193	2,3972	,88842		
	Çalışan	172	2,4864	,90437	7,409	,024
	Çalışmayan	222	2,7110	1,05322		
Ünlüler	Z Kuşağı (18-22)	201	2,4876	,98747		
	Y Kuşağı (19-42)	193	2,2155	,96283	,884	,006
Satın Alma Niyeti	Z Kuşağı (18-22)	201	2,6144	,92126		
	Y Kuşağı (19-42)	193	2,4301	,88736	,221	,044

**p<0,01 * p<0,05

Tablo 8’de sadece tespit edilen anlamlı farklılıklara yer verilmiştir. Reklam verenlerin ortalamalarında kadın katılımcıların ortalamalarının ($\mu = 3,0191$) erkek katılımcıların ortalamasından ($\mu = 3,3088$) daha yüksek olduğu ve bu farkın cinsiyete göre anlamlı bir şekilde farklılaştığı görülmektedir ($p=,001$). Kanaat önderleri ve arkadaşlar/akranlar faktörleri için de aynı sonuç elde edilmiştir. Çalışmayan katılımcıların çalışan katılımcılara oranla arkadaşlar/akranlar faktörüne ilişkin ortalamaları daha yüksek bulunmuştur ve söz konusu farkın anlamlı olduğu tespit edilmiştir ($p=,024$).

Farklılaşma analizinde en dikkat çekici sonuç ise yaş faktöründe görülmektedir. Yaş olarak katılımcıları Z ve Y kuşağı olarak gruplara ayırdıktan sonra yapılan Bağımsız Örneklem T-Testi sonucunda, tüm faktörler açısından anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Z kuşağı katılımcıların tüm faktör ortalamaları Y kuşağına göre anlamlı bir şekilde yüksek bulunmuştur. Z kuşağı katılımcılar Y kuşağına göre reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar/akranlar ve ünlülerden oluşan etkileyicileri daha olumlu karşılamaktadır. Özellikle Z kuşağının kanaat önderleri faktör ortalamalarının, ortalamasının üzerinde çıkması nedeniyle, Z kuşağının Y kuşağına göre kanaat önderlerini daha çok benimsediklerini söyleyebiliriz.

4.4. Sosyal Medya Etkileyicilerinin Tüketicilerin Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi

Araştırmada reklam verenlerin, kanaat önderlerinin, arkadaşların ve ünlülerin genç tüketicilerin satın alma niyeti üzerindeki etkisinin belirlenmesi hedeflenmiştir. Araştırmanın amacı doğrultusunda oluşturulan yapısal eşitlik modeli Şekil 3’te, yapısal eşitlik modeline ait uyum iyiliği değerleri Tablo 9’da verilmiştir. Yapısal eşitlik modelinde sınanacak olan hipotezler aşağıdaki şekilde kurulmuştur.

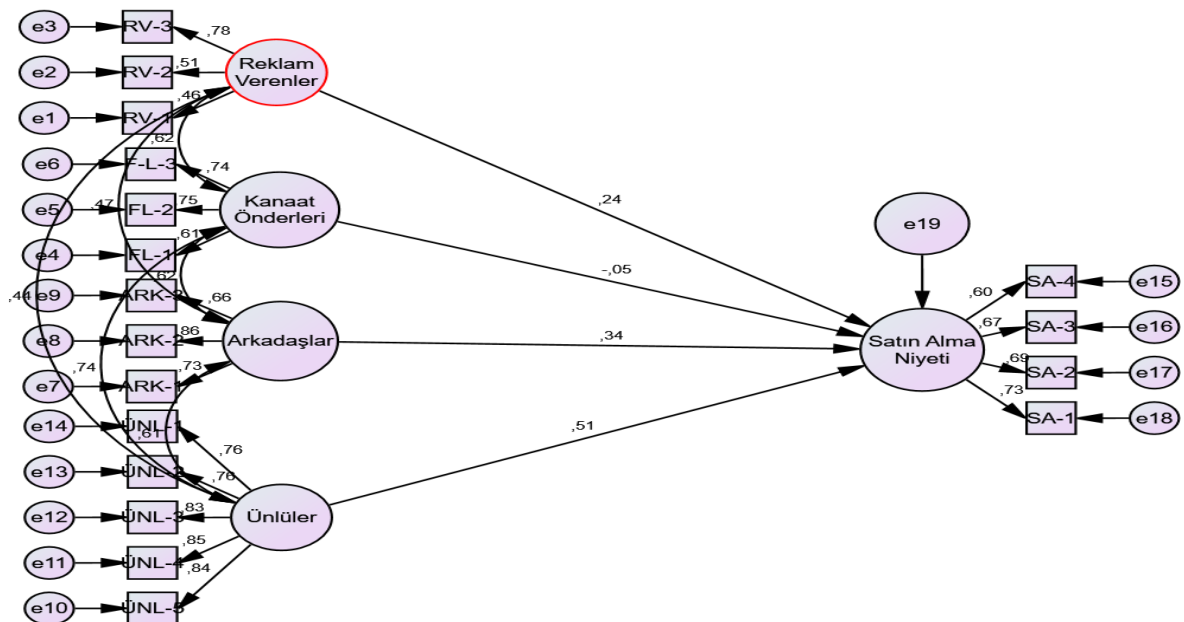
Hipotez 1: Instagram aracılığı ile reklam verenlerin genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Hipotez 2: Instagram aracılığı ile kanaat önderlerinin genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Hipotez 3: Instagram aracılığı ile arkadaşların genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Hipotez 4: Instagram aracılığı ile ünlülerin genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Şekil 3: Yapısal Eşitlik Modeli



Tablo 9: Yapısal Eşitlik Modeline Ait Uyum İyiliği Değerleri

Uyum Kriteri	Kabul Edilebilir Uyum	Mükemmel Uyum	Uyum Değerleri	Uyum Derecesi
Ki-kare/sd	≤4-5	≤3	2,383	Mükemmel Uyum
RMSEA	0,05<RMSEA ≤0,08	0 ≤RMSEA ≤0,05	,059	Kabul Edilebilir Uyum
NFI	0,90 ve üzeri	0,95 ve üzeri	,911	Kabul Edilebilir Uyum
NNFI	0,90 ve üzeri	0,95 ve üzeri	,934	Kabul Edilebilir Uyum
IFI	0,90 ve üzeri	0,95 ve üzeri	,946	Kabul Edilebilir Uyum
CFI	0,90 ve üzeri	0,95 ve üzeri	,946	Kabul Edilebilir Uyum

Kaynak: Gerçek (2018) ve Yaşlıoğlu (2017).

Yapısal eşitlik modeli sonucunda elde edilen uyum iyiliği değerleri; ki-kare/sd=2,383, RMSEA=0,059, NFI=0,911, NNFI=0,911, IFI=0,946 ve CFI= 0,946 olarak elde edilmiştir. Modeldeki uyum iyiliği değerleri incelendiğinde; elde edilen uyum değerleri oluşturulan modelin uyumlu olduğunu ve değişkenler arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Araştırma hipotezlerinin sınıandığı, değişkenlerin birbirlerine etkilerinin incelendiği yapısal eşitlik modeline ilişkin bulgular Tablo 10'da verilmiştir.

Tablo 10: Yapısal Eşitlik Modeline İlişkin Bulgular

YEM	B	β	S.E.	C.R.	P	Hipotez	
Satın Alma Niyeti	<-- Reklam Verenler	,344	,245	,111	3,089	,002	H ₁ Kabul
Satın Alma Niyeti	<-- Kanaat Önderleri	-,053	,054	,103	-,518	,605	H ₂ Red
Satın Alma Niyeti	<-- Arkadaşlar	,263	,342	,054	4,836	,000	H ₃ Kabul
Satın Alma Niyeti	<-- Ünlüler	,368	,511	,063	5,877	,000	H ₄ Kabul

Reklam verenlerin genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerinde etkisinin olup olmadığının belirlenmesine yönelik yapılan yapısal eşitlik modeline ilişkin regresyon katsayıları incelendiğinde; kurulan model için elde edilen olasılık değeri (p) 0,05'in altında olduğundan H1 hipotezi kabul edilmiştir. Bu hipotezin kabul edilmesi, reklam verenlerin genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin (β=0,245) olduğunu göstermektedir.

Kanaat önderlerinin genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerinde etkisinin olup olmadığının belirlenmesine yönelik yapılan yapısal eşitlik modeline ilişkin regresyon katsayıları incelendiğinde; kurulan model için elde edilen olasılık değeri (p) 0,05'in üzerinde olduğundan H2 hipotezi red edilmiştir. Bu hipotezin reddedilmesi, kanaat

önderlerinin genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olmadığını göstermektedir.

Arkadaşların genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerinde etkisinin olup olmadığının belirlenmesine yönelik yapılan yapısal eşitlik modeline ilişkin regresyon katsayıları incelendiğinde; kurulan model için elde edilen olasılık değeri (p) 0,05'in altında olduğundan H3 hipotezi kabul edilmiştir. Bu hipotezin kabul edilmesi, arkadaşların genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin (β=0,342) olduğunu göstermektedir.

Ünlülerin genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerinde etkisinin olup olmadığının belirlenmesine yönelik yapılan yapısal eşitlik modeline ilişkin regresyon katsayıları incelendiğinde; kurulan model için elde edilen olasılık değeri (p) 0,05'in altında olduğundan H4 hipotezi kabul edilmiştir. Bu hipotezin kabul edilmesi, ünlülerin genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin (β=0,511) olduğunu göstermektedir.

Araştırma hipotezleri doğrultusunda kurulan yapısal eşitlik modeline ilişkin elde edilen bulgular incelendiğinde; genç tüketicilerin (Y ve Z kuşağı) kıyafet satın alma niyetleri üzerinde reklam verenlerin, arkadaşların ve ünlülerin pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılrken, kanaat önderlerinin anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Reklam verenler, arkadaşlar ve ünlülerin satın alma niyeti üzerindeki etkisine ilişkin katsayılar incelendiğinde; genç tüketicilerin (Y ve Z kuşağı) kıyafet satın alma niyeti üzerinde en fazla ünlülerin etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Bu araştırma kapsamında, Türkiye'de yaşayan 394 genç tüketiciden (Y ve Z kuşağı) oluşan örneklem aracılığıyla çeşitli verilere ulaşılmıştır.

Sun vd. (2020) çalışmalarında, Çin Z kuşağının lüks moda tüketiminde sosyal medya etkileyicilerinin (reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar/akranlar ve ünlüler) satın alma niyeti üzerindeki etki ortalamaları yüksek bulunmuştur. Z kuşağı tüketicilerin satın alma niyetleri üzerinde arkadaşların, ünlülerin ve kanaat önderlerinin pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğu, reklam verenlerin ise anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Sun vd. (2020) yaptıkları çalışma ile çalışmamızın sonuçlarımız karşılaştırıldığında, her iki çalışmada da arkadaş/akranlar ve ünlülerin satın alma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Sun vd.'nin (2020) yaptıkları çalışmada kanaat önderlerinin satın alma niyeti üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu, reklam verenlerin ise satın alma niyeti üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılrken, yaptığımız çalışmada reklam verenlerin satın alma niyeti üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğu, kanaat önderlerinin satın alma niyeti üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Reklam verenler, arkadaşlar ve ünlülerin satın alma niyeti üzerindeki

etkisine ilişkin katsayılar incelendiğinde, genç tüketicilerin kıyafet satın alma niyeti üzerinde en fazla ünlülerin etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar, ünlüler ve satın alma niyetinin gruplar arası farklılıkların incelenmesine ilişkin karşılaştırmalarda parametrik analizler uygulanmıştır. Özellikle katılımcıları yaş itibarıyla Y ve Z kuşağına göre ayırdıktan sonra yapılan analiz sonucunda, Z kuşağı katılımcıların tüm faktör ortalamaları Y kuşağına göre anlamlı bir şekilde yüksek bulunmuştur. Z kuşağı katılımcılar Y kuşağına göre reklam verenler, kanaat önderleri, arkadaşlar/akranlar ve ünlülerden oluşan Instagram etkileyicilerini daha olumlu karşılamaktadır. Özellikle Z kuşağının kanaat önderleri faktör ortalamalarının ($\mu=3,0100$), ortalamanın üzerinde çıkması nedeniyle, Z kuşağının Y kuşağına göre kanaat önderlerini daha çok benimsediklerini söyleyebiliriz.

Z kuşağının tüm faktör ortalamalarının Y kuşağına göre istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde daha yüksek çıkması, Z kuşağının Y kuşağına göre Instagram platformunda reklam veren işletmelerin, ünlülerin, kanaat önderlerin, arkadaş ve akranların önerilerine daha az şüpheci yaklaşıtlarını göstermektedir.

Yaman (2021) çalışmasında, tüketicilerin daha çok giyim ve kişisel bakım alanlarında sosyal medya etkileyicilerini takip ettiği; yaş arttıkça sosyal medya etkileyicilerini takibin azaldığı, yaş azaldıkça takibin arttığı sonucuna ulaşmıştır. Yapılan birçok çalışma genç tüketicilerin sosyal medya etkileyicilerini daha çok takip ettiğini ve satın alma kararlarında onlardan etkilendiği sonucunu doğrulamaktadır. Fenomen kişilerin sosyal medya hesaplarından yaptıkları kişisel içerikli paylaşımlar gençlerin yaşlılara göre daha çok ilgisini çekmekte ve genç tüketiciler sosyal medya etkileyicileri vasıtasıyla satın aldıkları ürünleri diğer kişilere de önermektedirler (Canöz vd., 2020: 89). Kara (2021) yaptığı çalışmada, yabancı bir Instagram fenomeninin tanıtımını yaptığı bir reklam videosu izletilen katılımcıların algısı ve satın alma niyetlerinin kuşaklara göre farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Z kuşağı katılımcıları Y ve X kuşağına göre; Y kuşağı katılımcıları ise X kuşağına göre fenomen kişileri daha güvenilir olarak algılamaktadır (Kara, 2021:66).

Katılımcıların %45,9'unun 4253 TL ve altı gelir grubundan olması ve iyi bir gelir durumu olanların oranının az olması, bu katılımcıların satın alma niyetini ve sosyal medya etkileyicilerine bakış açılarını olumsuz etkilediğini de söyleyebiliriz. Cevher (2020) sosyal medya üzerinde yapılan pazarlama faaliyetleri üzerine yaptığı çalışmada, tüketicilerin gelir düzeyleri arttıkça satın alma niyetlerinde de anlamlı bir artış sağlandığı sonucuna ulaşmıştır. Gelir durumunun sosyal medya etkileyiciler tarafından önerilen ürünleri satın alma tecrübesi yaşanmasını doğrudan etkileyen bir etmen olması da unutulmaması gereken önemli bir konudur.

Sosyal medya etkileyicileri kullanılarak sosyal medya

üzerinden yapılacak pazarlama faaliyetlerinde hedef kitlenin özelliklerinin analiz edilmesi ve bu analiz sonucuna göre pazarlama faaliyetlerinin yürütülmesi gerekmektedir. Kuşaklar arasındaki farklılıklar, gelir durumu, eğitim düzeyi gibi birçok faktörün tüketicilerin satın alma davranışları üzerinde etkili olduğunu birçok bilimsel çalışma doğrulamıştır. Elde edilen bulgular ışığında, pazarlamacılara, Instagram etkileyicilerini doğru kişilerden seçerek ve doğru pazarlama stratejileriyle sosyal medyayı daha yoğun kullanan genç tüketicilerin dikkatini çekebileceklerini önermekteyiz.

Kaynakça

- Abbasoğlu, H. D. (2021). *Sosyal Medya Reklamcılığında Haksız Rekabet*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Agrawal, J., & Kamakura, W. A. (1995). The economic worth of celebrity endorsers: An event study analysis. *Journal of marketing*, 59(3), 56-62.
- Ahmed, N., Farooq, O., & Iqbal, J. (2014). Credibility of celebrity endorsement and buying Intentions: An evidence from students of Islamabad, Pakistan. *International Letters of Social and Humanistic Sciences*, 20(6), 1-13.
- Akar, E., Yuksel, H.F., & Bulut, Z.A. (2015). The impact of social influence on the decision-making process of sports consumers on Facebook. *Journal of Internet Applications and Management*, 6(2), 5-27.
- Altıntuğ, N. (2012). Kuşaktan Kuşağa Tüketim Olgusu ve Geleceğin Tüketici Profili. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1), 203-212.
- Araujo, T., Neijens, P., & Vliegenthart, R. (2017). Getting the word out on Twitter: the role of influencers, information brokers and strong ties in building word-of-mouth for brands. *International Journal of Advertising*. *The Review of Marketing Communications*, 36(3), 496-513.
- Bigumigu (2022). *Verilerle İnternet Kullanımı ve Sosyal Medya Alışkanlıkları*. (Erişim: 02.09.2022), <https://bigumigu.com/haber/verilerle-internet-kullanimi-ve-sosyal-medya-aliskanliklari/>
- Bozacı, İ., & Bulat, F. (2020). Instagram Sanal Etkileyicileri ile Moda Pazarlaması: Bir İçerik Analizi. *Turkish Online Journal of Design Art and Communication*, 10 (4), 468-478.
- Bughin, J. (2015). Getting a sharper picture of social media's influence. *McKinsey Quarterly*, 3, 8-11.
- Canöz, K., Gülmez, Ö., & Eroğlu, G. (2020). Pazarlamanın yükselen Yıldızı influencer marketing: Influencer takipçilerinin satın alma davranışını belirlemeye yönelik bir araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 23(1), 73-91.

- Cevher, M. F. (2020). Sosyal Medyada Satın Alma Niyetinin Demografik Özellikler Açısından İncelenmesi. *Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13 (2), 58-69. <https://doi.org/10.18221/bujss.754188>
- Chandrasekar, K. S., & Vinay Raj, R. (2013). Family and Consumer Behaviour. *International Journal of Management and Social Sciences Research (IJMSSR)*, 2 (7), 17-20.
- Çebi, M. S. (2012). Yeniliklerin Yayılmasında Sosyal Taklidin ve Kanaat Önderlerinin İşlevsel Önemi: Gabriel Tarde'nin Sosyal Taklit Teorisi Açısından Bir İnceleme. *İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi*, 2012 (34), 1-18.
- Duffett, R. G. (2017). Influence of social media marketing communications on young consumers' attitudes. *Young Consumers*, 18(1), 19-39.
- Dhuhli, I. A., Mukhaini, E., & Ismael, S. (2015). *The Impact of Social Media on Consumer Buying Behaviour*. Sultan Qaboos University. (Erişim: 02.09.2022), https://www.researchgate.net/publication/275347329_The_Impact_of_Social_Media_on_Consumer_Buying_Behaviour.
- Ellison, N. B., Steinfield, C., & Lampe, C. (2007). The Benefits of Facebook's 'Friends': Social Capital and College Students' Use of Online Social Network Sites. *Journal Of Computer-Mediated Communication*, 12(4), 1143-1167.
- Ersoy, A., & Gülmez, M. (2013). Doğrudan Pazarlama Araçlarının Konaklama İşletmelerinde Kullanımı: Antalya İli Örneği. *Turizm Araştırmaları Dergisi*, 24(1), 23-40.
- Gardner, S. (2005). *Buzz marketing with blogs for dummies*. Wiley.
- Gerçek, M. (2018). Yöneticiler İçin Psikolojik Sözleşme Ölçeği: Bir Ölçek Geliştirme, Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18 (4), 193-212.
- Glucksman, M. (2017). The rise of social media influencer marketing on lifestyle branding: A case study of Lucie Fink. *Elon Journal of Undergraduate Research in Communications*, 8(2), 77-87.
- Gökerik, M., Gürbüz, A., Erkan, I., Mogaji, E., & Sap, S. (2018). Surprise me with your ads! The impacts of guerrilla marketing in social media on brand image. *Asia Pacific journal of marketing and logistics*, 30(5), 1222-1238.
- Gürbüz, A., Ayaz, N., & Albayrak, M. (2015). E-Ticarete tüketici satın alma karar süreci: Salzburg-Ankara örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 7(3), 377-394.
- Gürbüz, A., Kılıç, L. İ., & Yeğin, T. (2016). Effects of Remarketing Implementations on Consumers' Behaviour. *Marketing*, 6(7), 36-45.
- Husic, M., & Cicic, M. (2009). Luxury consumption factors. *Journal of Fashion Marketing and Management: an international journal*, 13(2), 231-245.
- İnce M., & Bozyiğit S. (2018). Tüketicilerin Instagram Reklamlarına Karşı Tutumlarının Satın Alma Davranışları Üzerindeki Etkisi: Y ve Z Kuşağı Üzerine Bir Araştırma. *Beykoz Akademi Dergisi*, 6(2), 39-56.
- İnan, E. E. (2019). *Sosyal Medya reklamlarında ünlü kullanımının satın Alma davranışına Etkisi*. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi.
- Kapil, Y., & Roy, A. (2014). A critical evaluation of generation Z at workplaces. *International Journal of Social Relevance & Concern*, 2(1), 10-14.
- Kara, E. (2021). *Sosyal Medya Fenomenlerinin Rol Aldığı Turistik Ürün Tanıtımlarının X, Y ve Z Kuşağı Tüketici Algısı ve Satın Alma Niyetine Etkisi*. Master Tezi. Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Karaalioglu, Z. (2015). *SPSS'de Output Analizi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi.
- Katz, E., & Lazarsfeld, P. F. (2017). *Personal influence: The part played by people in the flow of mass communications*. Routledge.
- Kaya, M., & Kaya, M. F. (2013). Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Tutum Ölçeği Geliştirme Çalışması. *Marmara Coğrafya Dergisi*, 0 (28), 175-193.
- Kaymaz, Ö. T. (2013, May). Kanaat Önderi Kavramının Yeni Mecrası. İçinde: *11. International Conference on Communication, Media, Technology and Design, North Cyprus*.
- Khan, N.J., Razzaque, M.A. and Hazrul, N.M. (2017). Intention of and commitment towards purchasing luxury products: a study of Muslim consumers in Malaysia. *Journal of Islamic Marketing*, 8(3), 476-495.
- Krasniak, M. (2016). Social Influencer Marketing on the Rise: New Research. (Erişim: 30.04.2022), <https://www.socialmediaexaminer.com/social-influencer-marketing-on-the-risenewresearch/#:~:text=The%20same%20study%20by%20TapInfluence,the%20respondents%20finding%20them%20worthwhile>.
- Kocabaş, F., & Elden, M. (1997). Reklam ve Yaratıcı Strateji. *Konumlandırma ve Pazar Stratejisinin Analizi*, Yayınevi Yayıncılık, İstanbul.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Principles of Marketing*. Upper Saddle River, New Jersey. Pearson Education.
- Kotler, P., & Scheff, J., (1997). *Standing Room Only: Strategies for Marketing the Performing Arts*. Harvard Business Press.
- Levickaite, R. (2010). Generations X, Y, Z: How social networks form the concept of the world without borders

- (the case of Lithuania). *LIMES: Cultural Regionalistics*, 3(2), 170-183.
- Matthee, C. (2011). *Towards the two-way symmetrical communication model: The use of social media to create dialogue around brands*. Master dissertation. Port Elizabeth, SA.: Nelson Mandela Metropolitan University.
- Mavnacıoğlu, K. (2015). *Kurumsal İletişim Sosyal Medya Yönetimi: Kurumsal Blog Odaklı Yaklaşım*. İstanbul: Beta.
- Nanji, A. (2017). *The State of Influencer Marketing in 2017*. (Erişim: 12.04.2022), <https://www.marketingprofs.com/charts/2017/31524/the-state-of-influencer-marketing-in-2017?adref=nlt020717>
- Özdamar, K. (2013). *Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi*. Ankara: Nisan Kitapevi.
- Recrodigital Marketing (2022). *We Are Social 2022: Dünyada ve Türkiye'de İnternet-Sosyal Medya Kullanımı*. (Erişim: 02.10.2022), <https://recrodigital.com/dunyada-ve-turkiyede-internet-sosyal-medya-kullanimi-2022/>
- Reeves, T. C., & Oh, E. J. (2007). Generation differences and educational technology research. In J. M. Spector, M. D. Merrill, J. J. G. van Merriënboer, & M. Driscoll. (Eds.) *Handbook of research on educational communications and technology* (pp. 295-303). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Roesler, P. (2015). *How social media influences consumer buying decisions*. (Erişim: 12.04.2022), <https://www.bizjournals.com/bizjournals/how-to/marketing/2015/05/how-social-media-influences-consumer-buying.html>
- Sabuncuoğlu, A., & Gülay, G. (2014). Sosyal Medyadaki Yeni Kanaat Önderlerinin Birer Reklam Aracı Olarak Kullanımı: Twitter Fenomenleri Üzerine Bir Araştırma. *İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi*, 2014(38), 1-23.
- Sarioğlu, E. B., & Özgen, E. (2018). Z Kuşağının Sosyal Medya Kullanım Alışkanlıkları Üzerine Bir Çalışma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(60), 1068-1081.
- Solomon, M. R. (2013). *Consumer Behavior: Buying, Having and Being*. New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Sun, Y., Wang, R., Cao, D., & Lee, R. (2021). Who are social media influencers for luxury fashion consumption of the Chinese Gen Z? Categorisation and empirical examination. *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*.
- Şencan, H. (2005). *Sosyal ve Davranışsal Ölçümlerde Güvenilirlik ve Geçerlilik*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Tabachnick, B. G., Fidell, L. S., & Ullman, J. B. (2007). *Using multivariate statistics* (Vol. 5, pp. 481-498). Boston, MA: Pearson.
- Taşdelen, B. (2020). Dijital Çağın Yeni Trendi Sosyal Medya Etkileyicileri: Vloggerların Üniversite Öğrencilerinin Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19 (3), 1071-1098.
- TDK (2005), *Türkçe Sözlük (2005)*. Ankara: TDK Yayınları.
- Toksarı, M., & Mürütsoy, M. (2019). Instagramdaki Sosyal Medya Fenomenlerinin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi. *Sosyal, Beşeri ve İdari Bilimler Dergisi*, 2(8), 586-603.
- Uzunoğlu, E., & Kip, S. M. (2014). Brand communication through digital influencers: Leveraging blogger engagement. *International journal of information management*, 34(5), 592-602.
- Yaakop, A., Anuar, M.M., & Omar, K. (2013). Like it or not: issue of credibility in Facebook advertising. *Asian Social Science*, 9 (3), 154-163.
- Yaman, F. (2021). Tüketici Davranışında Bir Fikir Lideri Olarak Influencerlar. *Alanya Akademik Bakış*, 5 (2), 953-970.
- Yang, T. (2012). The decision behavior of Facebook users. *Journal of Computer Information Systems*, 52(3), 50-59.
- Yaşa, E., & Bozyiğit, S. (2012). Y kuşağı tüketicilerinin cep telefonu ve gsm operatörleri tercihi: Mersin ilindeki üniversite öğrencilerinin tercihlerini belirlemeye yönelik pilot bir araştırma. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 29-46.
- Yaşloğlu, M. M. (2017). Sosyal Bilimlerde Faktör Analizi ve Geçerlilik: Keşfedici ve Doğrulayıcı Faktör Analizlerinin Kullanılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46(0), 74-85.
- Yemez, İ. (2016). Doğrulayıcı Faktör Analizi ile Sosyal Medya Reklamlarına Yönelik Tutum Ölçeğinin Yapı Geçerliliğinin İncelenmesi: Cumhuriyet Üniversitesi İİBF'de Bir Uygulama. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17(2), 97-118.
- Yıldız, D., & Uzunsakal, E. (2018). Alan Araştırmalarında Güvenilirlik Testlerinin Karşılaştırılması ve Tarımsal Veriler Üzerine Bir Uygulama. *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 14-28.
- Yuva, N., Şahin, A., & Yağcı, M. İ. (2021). Instagram Etkileyicileri Takipçilerinin Satın Alma Davranışını Nasıl Etkiliyor? 25. *Pazarlama Kongresi*.
- Yükselen, C. (2013). *Pazarlama, Müşterinizle İletişiminizi Güçlendirin*. İstanbul: İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası.

Extended Summary

Purpose

Businesses are able to reach more people on Instagram, especially with a focus on younger consumers, and have more influence on consumers' buying behavior by using the power of social media advertising rather than traditional advertising. In this research, it was aimed to investigate the effects of social media influencers consisting of advertisers, opinion leaders, friends/peers and celebrities on the intentions of young consumers to buy clothes through Instagram. As a result of the literature review, no other study was found on the effect of advertisers, friends and peers, opinion leaders and celebrities on the intention of young consumers to buy clothing products, especially through Instagram. In this respect, it is thought that this study is original and will contribute to the literature on the subject.

Literature Review

Traditionally, businesses have been seen to leverage people who have influence over others (celebrities, etc.) to attract the attention of the target audience, build credibility, increase recall, and increase reputation as influencers (Glucksmann, 2017). Instead of focusing solely on traditional media, businesses are leveraging the power of social media to generate interest, drive consumer action, build trust, goodwill, and expertise, and communicate with consumers online (Gardner, 2005).

The use of celebrities in advertisements provides a great advantage both in terms of increasing trust and ensuring retention (İnan, 2019). Using an attractive celebrity with high credibility and relevant experience to promote products is a strategy that significantly contributes to companies gaining more market share (Ahmed et al., 2014) and spreading brand awareness.

People who have a say over people, who share their perspectives with people by adding their own comments to the information and experiences they have gained through the media, and who have the power to influence people are called opinion leaders (Sabuncuoğlu and Gülay, 2014). The thoughts and suggestions of opinion leaders influence people in many ways.

According to Nanji (2017), the most important reasons why businesses use influencers are; to reach new target groups, to improve brand advocacy, to increase brand awareness and sales, to increase the online conversations and content of businesses' own brands compared to their competitors (increasing the share of voice).

In their study by Sun et al. (2020), it was found that the average influence of social media influencers (advertisers, opinion leaders, friends/peers and celebrities) on the purchase intentions of social media influencers was high in the luxury fashion consumption of Chinese Generation Z, and as a result of the impact analysis, friends/peers, opinion leaders and celebrities were positively associated with the purchase intention.

Design/methodology/approach

The questionnaire, which was designed using the quantitative research method, was delivered to 394 participants living in Turkey with the "easy and snowball sampling" technique and the necessary data were obtained and analyzed. Within the scope of the research, the following four hypotheses were tested.

- (i). Hypothesis 1: Advertisers through Instagram have a meaningful influence on young consumers' intention to buy clothes.
- (ii). Hypothesis 2: Opinion leaders through Instagram have a meaningful influence on young consumers' intention to buy clothes.
- (iii). Hypothesis 3: Friends through Instagram have a meaningful influence on young consumers' intention to buy clothes.
- (iv). Hypothesis 4: Celebrities through Instagram have a meaningful influence on young consumers' intention to buy clothes.

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) sampling proficiency and Bartlett's Sphericity tests were applied to test the suitability of factors for Exploratory Factor Analysis (EFA). As a result of the test, it was concluded that the research would be continued in a healthy way and that there was no obstacle to factor analysis. As a result of the confirmatory factor analysis applied, the compliance goodness values confirmed that each factor representing the scale accurately and meaningfully represented the variables that made it up. The Cronbach's Alpha reliability coefficient for each factor was found to be in a reliable range (0.605- 0.902) (Yıldız and Longbeard, 2018: 19).

Findings

In this research, it was concluded that in the structural equation model, celebrities, friends/peers and advertisers (businesses) have a positive and meaningful effect on the clothing purchase intentions of young consumers (Y and Z generation), respectively, while opinion leaders have no significant effect. The most striking result in the differentiation analysis is seen in the age factor. As a result of the Independent Sample T-Test, all factor averages of the Generation Z participants were found to be statistically significantly higher than the Y generation.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Seçilmiş Ülkelerin Çevresel Performanslarının Bütünleşik CRITIC - MABAC Yöntemleriyle Ölçülmesi *

Measurement of the Environmental Performance of Selected Countries with Integrated CRITIC - MABAC Methods

Hatice Doğan^{a, **}

^a Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü, 28200, Giresun / Türkiye
ORCID: 0000-0002-5952-5229

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 30 Mayıs 2022

Düzeltilme tarihi: 3 Aralık 2022

Kabul tarihi: 5 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Çevresel Performans
İklim Değişikliği Performans Endeksi
CRITIC
MABAC

ARTICLE INFO

Article history:

Received: May 30, 2022

Received in revised form: Dec 3, 2022

Accepted: Dec 5, 2022

Keywords:

Environmental Performance
Climate Change Performance Index
CRITIC
MABAC

ÖZ

Çevresel problemlerin ciddi seviyelere ulaşması ve küresel bir sorun olması sebebiyle bütün ülkelerin gündeminde yer almaktadır. Ülkelerin çevresel sorunları çözmek için çeşitli önlemler alması gerektiği açıkça görülmektedir. Bu çalışmanın amacı, gayri safi yurt içi hasıladaki dünya sıralamasında ilk elli içerisinde yer alan OECD ve AB üyesi yirmi dört ülkenin çevresel performanslarını, İklim Değişikliği Performans Endeksi (CCPI) ve Çevresel Performans Endeksi (EPI) içerisinde yer alan kriterleri dikkate alarak, çok kriterli karar verme yöntemlerinden CRITIC ve MABAC yöntemleriyle ölçmektir. İlk olarak 2021 yılı verileri kullanılarak, İklim Değişikliği Performans Endeksi ve Çevresel Performans Endeksi kriterlerinin önem dereceleri, CRITIC yöntemi ile ayrı ayrı hesaplanmıştır. Ardından seçilmiş ülkelerin çevresel performansları, bütünleşik CRITIC - MABAC ve kriterler eşit ağırlıklı - MABAC olmak üzere iki yöntem uygulanarak sıralanmıştır. Son olarak ise her iki endekste yer alan kriterler birlikte değerlendirilerek ülkelerin çevresel performansları ölçülmüştür. Elde edilen sonuçlar endeks raporlarındaki sıralamayla karşılaştırılmış ve kullanılan yöntemlerin bu endekslerde uygulanabilirliği incelenmiştir.

ABSTRACT

Environmental problems are on the agenda of all countries since they have reached severe levels and are a global problem. It is seen that countries need to take various measures to solve environmental problems. The aim of this study is to measure the environmental performances of twenty-four OECD and EU member countries that are among the top fifty in the world in gross domestic product with CRITIC and MABAC methods, which are multi-criteria decision-making methods, taking into account the criteria in the Climate Change Performance Index (CCPI) and Environmental Performance Index (EPI). The importance levels of the Climate Change Performance Index and Environmental Performance Index criteria for 2021 were calculated separately with the CRITIC method. Then, the environmental performances of selected countries for 2021 were calculated by applying two methods: integrated CRITIC - MABAC and equally weighted criteria - MABAC. Finally, the environmental performances of the countries were measured by evaluating the criteria in both indices together. The results obtained were compared with the rankings in the index reports and the applicability of the methods used in these indexes was examined.

1. Giriş

Dünya nüfusunun hızla artmasıyla beraber üretimin ve tüketimin artması, doğal kaynakların kendini yenileme hızından daha hızlı tüketilmesi, yeşil alanların her geçen gün

azalması, tarım arazilerinin yerleşim yeri olarak kullanılmaya başlanması, kirliliğin giderek artması, küresel ısınma gibi nedenlerden dolayı çevresel sorunlarda her geçen gün artmaktadır. Yaşanan bu sorunlar hem insan

* Bu çalışma, 20-22 Ekim 2022 tarihinde Giresun Üniversitesi tarafından düzenlenen "I. Uluslararası Çevre, Enerji ve Ekonomi Kongresi" adlı bilimsel etkinlikte sunulmuştur.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: hatice.dogan@giresun.edu.tr

Atf/Cite as: Doğan, H. (2022). Seçilmiş Ülkelerin Çevresel Performanslarının Bütünleşik CRITIC - MABAC Yöntemleriyle Ölçülmesi. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2), 433-448.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.]

sağlığının hem de tabiatın dengesinin bozulmasına neden olmakta ve bu olumsuzluklar tüm canlıları etkileyen küresel çapta bir sorun haline gelmektedir (Kılıç Akıncı ve Akıncı, 2010: 193). Son yıllarda ciddi iklim değişikliklerine bağlı olarak dünyadaki sıcaklıkların normal sıcaklıkların üzerinde seyrettiği, canlıların yaşam döngülerinde sıkıntılar oldu bilinmektedir. İklim değişikliğinin en önemli nedenleri arasında küresel ısınma gösterilmektedir. İklim değişikliklerinin yaşanması beraberinde doğal afetlerin oluşmasına neden olmakta, bu afetler dünyayı çevresel, ekonomik ve sosyal açıdan olumsuz etkilemektedir. Yaşanan iklim değişikliğiyle birlikte dünya genelinde buzulların eridiği, yağışların ve temiz su kaynakların azaldığı, kuraklığın ve büyük fırtınaların yaşandığı görülmektedir (Karaman ve Gökalp, 2010: 60).

2019 yılından itibaren bütün dünyada etkisini gösteren Kovid-19 salgını sonucunda getirilen kısıtlamalar ve yasaklar sonucunda hava kirliliğinde azalmalar olsa da salgın süresince kullanılan maskeler ve tek kullanımlı ürünler plastik atıkların artmasına neden olmuştur. Ulusal ve uluslararası çapta karşılaşılan hava kirliliği, atık sular nedeniyle oluşan kirlilik, atıkların geri dönüşümünün yeteri kadar sağlanamaması, havaya karışan zararlı gazlar gibi yaşanan çevresel problemler ve iklim değişiklikleri nedeniyle canlılar ve ekosistem bu problemlerden olumsuz etkilenmektedir. Ülkeler ekonomik bakımından güçlü olmak için daha fazla üretmeyi amaçlamakta, ancak yapılan her üretim faaliyeti çevreyi olumsuz yönde etkilemektedir. Dünyada yaşanan çevresel problemler her geçen gün daha da ciddi boyutlara ulaşmakta, yaşamsal faaliyetleri tehdit etmektedir. Yaşanan çevresel sorunların yalnız bir toplumun ya da bir ülkenin sorunu olmadığı, küresel bir sorun olduğu, bütün ülkeleri ekonomik ve sosyal açıdan önemli ölçüde etkilediği bilinmektedir. Bu nedenle bütün ülkelerin çevresel sorunlara ciddiyetle yaklaşması gerekmektedir. Ancak alınacak tedbirlerin ülke ekonomilerini olumsuz etkileyeceği düşüncesi nedeniyle, ülkelerin bu konuda gereken çabayı göstermedikleri ve gerekli önemleri alma konusunda isteksiz davranış sergiledikleri görülmektedir (Al, 2019: 113). Sanayileşmenin gelişmesiyle birlikte küresel ısınmanın, çevresel sorunların ve iklim değişikliklerinin yaşanması gibi etkenler nedeniyle ülkelerin sürdürülebilir faaliyetlerde bulunması gerektiği gerçeğiyle karşı karşıya bırakmıştır. Ülkelerin sürdürülebilir faaliyetleri gerçekleştirebilmesi için ise işletmelerde ve toplumlarda çevre bilincinin oluşturulması gerekmektedir (EPI, 2022a: 10; Balı ve Yaylı, 2019: 305). Dünya Çevre ve Kalınma Komisyonu'nun (WCED), 1987 yılında yayınladığı "Ortak Geleceğimiz" başlıklı raporda, sürdürülebilir kalkınma kavramı, "gelecek nesillerin kendi ihtiyaçlarını karşılama yeteneğinden ödün vermeden bugünün ihtiyaçlarını karşılayan kalkınma" şeklinde ifade edilmiştir (Vezzoli ve Manzini, 2008:4).

Sürdürülebilirliğin nasıl sağlanacağı, hangi adımların izlenmesi gerektiği, nasıl bir politika uygulanması gerektiği konusunda ciddi çalışmalar yapılmaktadır. Çevresel olumsuzlukları ortadan kaldıracak aynı zamanda

ekonomik olarak da büyümeyi sağlayacak sürdürülebilir yeşil ekonomi anlayışının benimsenmesi gerektiği bütün ülkeler tarafından kabul görmektedir. Yeşil ekonomi, çevresel kaygıların azalacağını ve çevresel kaygılar azalırken ekonomik gelişmelerinde sağlanabileceğini savunmaktadır. Devletlerin, işletmelerin ve bireylerin yeşil ekonomi uygulamalarında bilinçli ve duyarlı davranmaları büyük önem arz etmektedir (Al, 2019: 114).

Çevresel sorunlar ve iklim değişikliği küresel bir problem olarak bütün ülkelerin gündeminde yer almakta ve bu problemlere yönelik önlemler alınması gerektiği açıkça görülmektedir. Her geçen gün artan çevresel sorunlar nedeniyle, çeşitli kuruluşlar ve ülkeler tarafından çözüm süreçleri araştırılmaktadır. Ülkeler çevre ve iklim problemlerini ortadan kaldırmak amacıyla fosil yakıtlar yerine, yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmekte, üretim ve tüketim sonucunda ortaya çıkan atıklardan faydalanmak amacıyla geri dönüşümler elde etme çabası içerisinde girmektedir. Ülkelerin refah düzeylerinin sadece ekonomik ve sosyal açıdan değerlendirilmemesi gerektiği, bunların yanı sıra çevresel faktörlerinde dikkate alınması gerektiği vurgulanmaktadır (Bek, 2019: 37; Alkaya, 2022: 10).

Sürdürülebilirliğin sağlanabilmesine yönelik kuruluşların oluşturduğu farklı endeksler bulunmaktadır. Ekolojik Ayak İzi (EF), Çevresel Sürdürülebilirlik Endeksi (ESI), Sürdürülebilir Ekonomik Refah Endeksi (ISEW), Sürdürülebilir Toplum Endeksi (SSI), Refah Endeksi (WI), Çevresel Performans Endeksi (EPI), İklim Değişikliği Performans Endeksi bu endekslere örnek bazılarıdır. Bu çalışmada Çevresel Performans Endeksi ve İklim Değişikliği Performans Endeksi kullanılmıştır. Çevresel Performans Endeksi, ülkelerin çevresel performanslarını ölçmekte sıklıkla kullanılan endeksten biri olup (Tektüfekçi ve Kutay, 2016: 269), ülkelerin sürdürülebilirlik durumlarını 1 ile 100 arasında puanlayarak genel durumlarını değerlendirmektedir. Çevresel Performans Endeksi, çevre sağlığı, ekosistem canlılığı ve iklim değişikliği ana başlıkları altında, 11 kategoride (iklim değişikliği, hava kalitesi, sanitasyon ve içme suyu, ağır metaller, atık yönetimi, biyoçeşitlilik ve habitat, ekosistem hizmetleri, balıkçılık, asit yağmurları, tarım ve su kaynakları) 40 performans göstergesi kullanarak 180 ülkenin ekosistem canlılığını koruma ve çevre sağlığını iyileştirme konularında ilerlemelerine göre sıralamama yapan dünya çapında kabul edilmiş bir endekstir. Ülkelerin EPI'deki sıralamaları, belirlenen çevre politikası hedeflerine ne ölçüde uyum sağladıklarını göstermektedir. EPI, sürdürülebilir faaliyetlerin gerçekleştirilebilmesi açısından ülkelere yardımcı olacak bir puan kartı sunmaktadır. Çevresel Performans Endeksi'nde amaç, sorunların neler olduğunu tespit etmek, sorunları çözebilmek için hedefler belirlemek, süreçleri izlemek, ortaya çıkan sonuçları anlamak ve bu doğrultuda en iyi politik uygulamaları belirlemek, toplumları sürdürülebilir bir geleceğe ulaştırabilecek çabaları destekleyen güçlü bir politika aracı sunmaktır (EPI, 2022b). Çalışmada kullanılan bir diğer endeks olan İklim Değişikliği Performans Endeksi (CCPI), 2005 yılından

İtibaren her yıl yayınlanan, ülkelerin iklimi koruma performanslarını takip etmek amacıyla oluşturulmuştur. İklim Değişikliği Performans Endeksi, ülkelerin iklimi koruma çabalarını ve ilerlemelerini karşılaştırmaktadır. Bu endekste, seragazi emisyonu, yenilenebilir enerji, enerji kullanımı ve iklim politikası olmak üzere dört kategoride, 64 ülke için değerlendirme yapılmaktadır (CCPI, 2022).

Ülkelerin sürdürülebilirliklerini sağlayabilmesi için ekonomik büyümeyin yanı sıra çevresel faktörleri de göz önünde bulundurarak faaliyetlerini devam ettirmeleri gerekmektedir. Doğal kaynakları etkin ve verimli kullanan, çevresel kirlilik seviyesini en düşük düzeyde tutan, çevreyi koruma adına ciddi politikalar geliştiren ve insanlara çevre bilincini oluşturan ülkelerin gelecekte güçlü ülkeler arasında yer alacağı bilinmektedir. Ülkelerin çevresel sorunları çözecek politikalar geliştiriyor ve bunları uyguluyor olması gerekmektedir. Ülkelerin belirli dönemlerde çevresel performans ölçümlerini yapması, eksiklerini tespit etmesi ve performanslarını diğer ülkelerle karşılaştırması önem arz etmektedir (Çakın ve Ayçin, 2019: 631). Çevresel performansın ölçülmesi sonucunda nelerin eksik olduğu ve sürdürülebilirliği sağlama noktasında nelerin yapılması gerektiği tespit edilebilmekte, bunun sonucunda ise çevresel performansı artırmaya yönelik gerekli planlar, stratejiler, yöntemler geliştirilmekte ve gerekli politik alt yapıların oluşturulması için kararlar alınmaktadır (Altıntaş, 2021: 57). Ülkelerin sürdürülebilir kalkınmayı sağlayabilmeleri için çevresel performanslarını artırma noktasında gerekli çalışmaları yapmaları gerekmektedir. Bunun için ülkelerin mevcut çevresel performanslarının değerlendirilmesi ve ölçülmesi, diğer ülkelerle kıyaslanması, hangi alanlarda eksikliklerin olduğu ve iyileştirmelerin yapılması gerektiğinin tespit edilmesi gerekmektedir.

Bu çalışmanın amacı, gayri safi yurt içi hasılda dünya sıralamasında ilk elli içerisinde yer alan OECD ve AB üyesi yirmi dört ülkenin çevresel performanslarını, İklim Değişikliği Performans Endeksi ve Çevresel Performans Endeksi kriterleri kullanılarak bütünleşik CRITIC - MABAC ve kriterler eşit ağırlıklı - MABAC yöntemleri ile ölçmektir. Söz konusu endekslere ilişkin kriterlere ait veriler 2022 yılı raporlarından derlenmiştir. Kriterlerin önem ağırlıkları CRITIC yöntemiyle hesaplanmış ve hesaplanan bu kriter ağırlıkları MABAC yöntemine entegre edilerek ülkelerin çevresel performansları ölçülmüştür. Bu çalışmada, kriterlerin ağırlıklandırılmasında ve ülkelerin sıralanmasında çok kriterli karar verme yöntemleri uygulanarak elde edilen sonuçlar incelenmiş ve bu yöntemlerin söz konusu endekslerde kullanılabilirliği araştırılmıştır. Diğer çalışmalardan farklı olarak, hem CCPI ve EPI kriterleri ayrı ayrı kullanılarak ülke sıralamaları yapılmış, hem de endekslerdeki kriterler birlikte değerlendirilerek ülke sıralamalarındaki değişiklikler incelenmiş ve elde edilen sonuçlar endeks raporlarındaki sıralamayla karşılaştırılmıştır.

Bu bağlamda çalışmanın takip eden kısmında öncelikle literatür araştırması gerçekleştirilmiştir. Ardından çalışmada

kullanılacak olan CRITIC ve MABAC yöntemlerine ilişkin çözüm aşamaları gösterilmiştir. Daha sonra analiz ve bulgular kısmında, seçilmiş olan ülkelerinin çevresel performansları, İklim Değişikliği ve Çevresel Performans Endeksi kriterlerine göre bütünleşik CRITIC- MABAC ve kriterler eşit ağırlıklı - MABAC yöntemleri ile değerlendirilmiş ve ülkelerin sıralamaları yapılmıştır. Çalışmanın son bölümünde ise analiz sonuçlarına ve önerilere yer verilmiştir.

2. Literatür Araştırması

Literatür araştırması yapıldığında çevresel performans ölçümünün yönelik farklı kriterlerin kullanıldığı, modellerin geliştirildiği ve farklı yöntemlerin kullanıldığı çalışmalara rastlamak mümkündür. Çalışmanın bu kısmında ilk olarak ülkelerin performans ölçümlerine yönelik yapılmış araştırmalara, ardından ise CRITIC temelli MABAC yöntemlerinin kullanıldığı çalışmalara yer verilmiştir.

Djoundourian (2012), dünyanın çeşitli bölgelerinde gelişmekte olan ülkelerin çevresel performanslarını karşılaştırmış ve farklılıkları araştırmıştır. Yapılan çalışmada, ANOVA testi kullanılmış ve analiz sonucunda bölgelere göre ülkelerin çevresel performanslarında önemli farklılıkların olduğu belirtilmiştir. Olafsson vd. (2014), çalışmalarında çevresel endeks değerlerinin ülkelerin çevresel performanslarını değerlendirmede ne derece etkili olduğunu araştırmışlar ve İzlanda için bir model oluşturmuşlardır. Çevresel Kırılma Endeksi, Çevresel Performans Endeksi, Ekolojik Ayak İzi ve Mutlu Gezen Endeksi olmak üzere dört çevresel endeks kullanmışlardır. Topal ve Hayaloğlu (2017), çalışmalarında 124 ülkenin 2000-2014 yılları içerisindeki verilerini kullanarak ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeylerini incelemişler, kurumsal kalitenin (politik risk, yönetim ve demokrasi) çevresel performansı nasıl etkilediğini Panel Veri Analizi ile değerlendirmişlerdir. Botetzagias vd. (2018), ekonomik krizin AB üyesi ülkelerin çevresel performansı üzerindeki etkisini çevresel kalite göstergeleri ve çevresel politika göstergeleri altında Hiyerarşik Lineer Modellemeyi kullanarak ölçmeye çalışmışlardır. Yaşanacak bir ekonomik gerileme veya finansal kriz karşısında yapılan anlaşmaların üye ülkelerin çevresel performanslarını etkileyip etkilemediği araştırılmıştır. Tunçarslan (2018), çalışmasında BRICS ülkelerinin iklim ve çevre politikalarını, İklim Değişikliği ve Çevresel Performans Endeksi verilerini kullanarak karşılaştırmıştır. 2018 yılı verilerine göre ülkelerin iklim ve çevre performanslarının istenilen seviyede olmadığını, sadece Hindistan'ın gelişme gösterdiğini belirtmiştir. Bek (2019), yaptığı çalışmada İsviçre ve Türkiye'nin çevresel performanslarını karşılaştırmıştır. Çalışmada nitel araştırma yöntemleri kullanılmıştır. Türkiye'nin çevresel göstergeleri incelenerek performansının neden düşük olduğu irdelenmiştir. Türkiye'nin çevresel performansını artırabilmesi noktasında önerilerde bulunulmuştur. Yiğit (2020), çalışmasında küreselleşmenin ülkelerin çevresel performansları üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çevresel Performans

Endeksi raporundan yararlanarak 174 ülkenin verileri analiz edilmiştir. Yapısal eşitlik modeli yardımıyla çoklu regresyon analizi kullanılmıştır. Analiz sonucunda Çevresel Performans Endeksi ile GSYİH arasında yüksek bir korelasyon olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ding ve Beh (2022), yaptıkları çalışmada ASEAN ülkelerinin iklim değişikliği ve sürdürülebilirlik noktasında bölgesel olarak göstermiş oldukları çabaların etkinliğini değerlendirmişlerdir. Araştırma sonucunda, ASEAN ülkelerinin çevresel performanslarını arttırmak için iklim değişikliği ve emisyonu azaltma konusunda göstermiş oldukları çabalara rağmen diğer bölgelerin gerisinde kaldıklarını belirtmişlerdir. Ha vd. (2022), dijitalleşmenin çevresel performans üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla, 25 Avrupa ülkesinin 2015-2020 yıllarına ait Çevresel Performans Endeks verilerini kullanmışlardır. Araştırma sonucunda dijitalleşmeye teşvikin sağlanması durumunda çevresel performansın artacağı, dijitalleşmenin çevre sağlığı ve ekosistem canlılığı üzerine kesin etkisi olduğu vurgulanmıştır. Signes vd. (2022), çalışmalarında 163 ülkenin çevresel performanslarıyla risk puanları arasındaki ilişkiyi regresyon analizi ile ölçmeyi amaçlamışlardır. Çevresel performans verileri olarak 2020 yılına ait Çevresel Performans Endeks raporundaki veriler kullanılmıştır. Çevresel Performans Endeks içerisinde yer alan “ekosistem canlılığı” kriterinin en önemli kriter olduğu vurgulanmış ve genel olarak Çevresel Performans Endeksi'nin ülke risk puanları ile ilişkili olduğu belirtilmiştir.

Literatürde ülkelerin çevresel performanslarını ölçmeye yönelik yapılmış olan genel çalışmalar araştırıldıktan sonra çok kriterli karar verme yöntemlerinin kullanıldığı çalışmalar incelenmiştir. Sözen vd. (2016), çalışmalarında Türkiye'nin çevresel performansını OECD ve BRICS ülkeleriyle karşılaştırmışlardır. Seçili ülkelerin 2009-2013 yılları içerisindeki performansları Veri Zarflama Analizi (VZA) ve Malmquist endeks yöntemleri ile analiz edilmiştir. Elektrik kapasitesi, birincil enerji arzı, ormanlık alan, nihai enerji tüketimi, enerji üretimi, elektrik tüketimi, işgücü/nüfus ve net sermaye dengesi girdi değişkeni olarak alınmış, çıktı değişkeni olarak ise CO₂ salınımı kullanılmıştır. Analiz sonucunda en etkin ülkenin Lüksemburg olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Özkan ve Özcan (2018), seçilmiş çevresel göstergeleri kullanarak OECD ülkelerinin çevresel performanslarını Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemiyle hesaplamışlardır. Çalışmada girdi değişkeni olarak; kentsel nüfus, kişi başına enerji kullanımı, ormanlık arazi oranı, toplam bütçe içerisindeki çevre ile ilgili harcama geliştirme oranları, GSMH içindeki toplam seragazı emisyon oranı ve toplam kamu enerji bütçesi içinde fosil yakıt AR-GE bütçe oranı kullanılmıştır. Çıktı değişkeni olarak ise kişi başına seragazı emisyon miktarı, ortalama nüfusa göre solunabilir partikül madde oranı ve kişi başına ulaşım kaynaklı CO₂ emisyonu oranı kullanılmıştır. Özkan Aksu ve Temel Gencer (2018), yaptıkları çalışmalarda Çevresel Performans Endeksi bileşenlerini kullanarak OECD ülkelerinin çevresel performanslarını ölçmeyi amaçlamışlardır. Ülkelerin çevresel performans

etkinliklerini Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemiyle hesaplamışlar ve Türkiye'nin söz konusu ülkeler içerisindeki durumunu analiz etmişlerdir. Çakın ve Ayçın (2019), Çevresel Performans Endeksi'nde yer alan değişkenleri kullanarak ülkelerin çevresel performanslarını ölçmek amacıyla altı farklı çok kriterli karar verme modeli gerçekleştirmişlerdir. Entropi yöntemi ile değişkenlerin ağırlıkları belirlenmiş, Gri İlişkisel Analiz (GİA) ve Oransal Analize Dayalı Çok Amaçlı Optimizasyon (MOORA) yöntemleriyle ise ülkelerin çevresel performansları değerlendirilmiştir. Oluşturulan altı model bulanık mantık yaklaşımı yardımıyla birleştirilerek tek bir sonuç elde edilmiştir. Analiz sonucuna göre en önemli değişkenin ormanlar, tarım ve su kaynakları olduğu, çevresel performansı en yüksek olan ülkelerin ise sırasıyla Avusturya, Danimarka ve Fransa olduğu belirtilmiştir. Matsumoto vd. (2020), yirmi yedi AB ülkesinin 2000-2017 yılları içerisindeki çevresel performanslarını Veri Zarflama Analizi (VZA) yaklaşımını ve küresel Malmquist-Luenberger endeksini kullanarak değerlendirmişlerdir. Çalışmada işgücü, sermaye ve enerji tüketimi olmak üzere üç girdi; GSYİH, CO₂ emisyonu, PM_{2.5} emisyonu ve atık olmak üzere dört çıktı değişkeni kullanılmıştır. Akandere (2021), Kuşak Yol ülkelerinin çevresel ve lojistik performanslarını Entropi ve TOPSIS yöntemlerini birlikte kullanarak ölçmüştür. Çalışmada Lojistik Performans Endeksi ve Çevresel Performans Endeksi alt kriterleri kullanarak söz konusu ülkelerin 2014, 2016 ve 2018 yılları içerisindeki çevresel ve lojistik performansları değerlendirilmiştir. Analiz sonucuna göre 2014 yılında en iyi performansı gösteren ülke Singapur, 2016 ve 2018 yıllarında en performansı gösteren ülke ise Yunanistan olmuştur. Altıntaş (2021), Çevresel Performans Endeksi (EPI) bileşenlerini kullanarak G20 ülkelerinin performansını ölçmeyi amaçlamıştır. EPI bileşenlerinin ağırlıklarını belirlemek için ENTROPİ yöntemini, ülkelerin çevresel performanslarını ölçmek için ise ROV, ARAS ve COPRAS yöntemlerini kullanmıştır. Çevresel performans belirleyen en önemli bileşenin “su kaynakları” olduğu tespit edilmiştir. Almanya, Japonya, İngiltere ve Fransa'nın en iyi çevresel performansı gösteren ülkeler olduğu belirtilmiştir. Akandere ve Zerenler (2022), seçilmiş ülkelerin çevresel ve ekonomik performanslarını bütünlük CRITIC- TOPSIS yöntemlerini kullanarak ölçmüşlerdir. Çalışmada, Çevresel Performans Endeks kriterleri ve Dünya Bankasında yer alan ekonomik veriler kullanarak analiz gerçekleştirilmiştir. En önemli kriterin ekosistem hizmetleri, en iyi performansı gösteren ülkenin ise Romanya olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Alkaya (2022), OECD ülkelerinin çevresel performanslarını Veri Zarflama Analizi (VZA) kullanarak değerlendirmiştir. Çalışmada girdi değişkenleri olarak; CO₂ emisyonu, GSYİH, yenilenebilir kaynaklardan elektrik üretimi ve yanabilir ve yenilenebilir atıklar kullanılmıştır. Çıktı değişkenleri olarak ise işgücü ve enerji tüketimi kullanılmıştır. VZA sonucuna göre Danimarka, Finlandiya, İsveç, İzlanda, Kolombiya, Letonya, Litvanya ve Lüksemburg etkin ülkeler olarak tespit edilmiştir.

CRITIC ve MABAC yöntemlerinin birlikte kullanıldığı çalışmalara ilişkin literatür araştırması sonucunda özellikle son yıllarda iki yöntemin sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. Zavadskas vd. (2019), yapmış oldukları çalışmada Minkowski uzayında (EDAS-M) yeni bir değerlendirme yöntemi belirlemişler ve bu yöntemin tutarlılığını göstermek için CRITIC, EDAS, WASPAS, TOPSIS, MABAC yöntemlerini kullanmışlardır. Wei vd. (2019), çalışmalarında tıbbi tüketim ürünleri için en uygun tedarikçinin seçilebilmesi amacıyla CRITIC ve MABAC yöntemlerini kullanmışlardır. Ahmad vd. (2020), esnek üretim sisteminde robot seçimi yapmak amacıyla bütünleşik CRITIC ve MABAC yöntemini kullanmışlardır. Akbulut (2020), Borsa İstanbul'da işlem gören çimento sektöründeki işletmelerin finansal performanslarıyla pay senedi getirisi arasındaki ilişkiyi CRITIC ve MABAC yöntemleriyle ölçmüştür. Çelik (2020), yaptığı çalışmada katılım bankalarının finansal performanslarını ve performanslarını etkileyen unsurları belirlemek amacıyla CRITIC ve MABAC yöntemini kullanmıştır. Stojanovic ve Puska (2021), körfez birliği konseyi ülkelerin lojistik performanslarını ölçmek amacıyla Lojistik Performans Endeks raporundan yararlanılmışlar ve CRITIC temelli MABAC yöntemini kullanarak performans ölçümü yapmışlardır. Acuner ve Yerdelen Kaygın (2021), Türkiye'nin 2005-2019 yılları arasındaki turizm verilerini baz almışlar ve bütünleşik CRITIC - MABAC yöntemlerini kullanarak performans ölçümü yapmışlardır. Çalık (2021), yeşil tedarikçi seçimi yapmayı amaçladığı çalışmada belirlemiş olduğu kriterlerin önem derecelerini BWM, ENTROPI ve CRITIC yöntemleriyle hesaplamıştır. Yeşil tedarikçi sıralamalarını yapmak için ise COPRAS, WASPAS ve MABAC yöntemini kullanmıştır. Orhan ve Mutlu (2021), yapmış oldukları çalışmalarında seçilmiş ülkelerin Covid-19 pandemisine karşı göstermiş oldukları performansları CRITIC tabanlı MABAC yöntemiyle ölçmüşlerdir. Keleş (2022), Türk Hava Yolları'nın 2016-2020 yılları içerisindeki performansını CRITIC temelli MABAC yöntemiyle ölçmüştür. Simic vd. (2022), yapmış oldukları çalışmada toplu taşıma fiyatlandırma sisteminin seçimi için bütünleşik CRITIC ve MABAC yöntemini kullanarak bir model önerisinde bulunmuşlardır. Tulun vd. (2022), Konya Kapalı Havzası'nda kurulacak olan biyogaz tesisi için uygun yer seçimi yapmak amacıyla coğrafi bilgi sistemleri, CRITIC, MABAC ve FUCOM yöntemlerini kullanmışlardır.

Yapılan literatür araştırması sonucunda, ülkelerin çevresel performanslarını ölçen çalışmalarda İklim Değişikliği Performans Endeks ve Çevresel Performans Endeks kriterlerinin ve CRITIC – MABAC yöntemlerinin birlikte kullanıldığı çalışmaya rastlanmamıştır. Bu açıdan çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

3. Yöntem

Çalışmanın bu kısmında, çevresel performans ölçümünde yer alan kriterlerin ağırlıklarını belirlemek için objektif ağırlıklandırma yöntemi olan CRITIC ve alternatifleri

sıralamak için kullanılan MABAC yöntemine ilişkin uygulama adımlarına yer verilmiştir.

3.1. CRITIC Yöntemi

CRITIC (The CRiteria Importance Through Intercriteria) yöntemi, 1995 yılında Diakoulaki, Matrovtas ve Papayannaksi tarafından geliştirilmiş, kriter ağırlıklarını belirlemek amacıyla kullanılan objektif ağırlıklandırma yöntemlerinden biridir. Kriter ağırlıkları, karar probleminin doğasında olan zıtlık yoğunluğu ve çelişkilerden elde edilmektedir. Bu yöntem kriterlerin sahip olduğu bütün bilgilerin ortaya çıkarılması için değerlendirme matrisinin analitik olarak karşılaştırılmasına dayanmaktadır (Diakoulaki vd., 1995: 764). Bu yöntemde ikincil veriler kullanıldığından karar vericilerin kriterler üzerindeki etkisi ortadan kaldırılmıştır. CRITIC yöntemiyle yapılan analiz sonuçları, temel bileşenler analizi ile benzerlik göstermektedir. Ancak CRITIC yönteminde daha az ve daha basit matematiksel hesaplamalarla sonuçlar elde edilebilmektedir (Ecer, 2020: 86). CRITIC yöntemi beş aşamadan oluşmakta olup, bu aşamalar aşağıda verilmiştir (Diakoulaki vd., 1995: 764-765; Gomes vd., 2020: 4-5; Uludağ ve Doğan, 2021: 371-373).

1.Aşama: i alternatifleri ve j kriterleri göstermek üzere Eşitlik (1)'deki gibi karar matrisi oluşturulur.

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix}, \quad i = 1, 2, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, \dots, n \quad (1)$$

2.Aşama: Karar matrisindeki kriterlerin maksimum (fayda) kriterleri için Eşitlik (2) ve minimum (maliyet) kriterleri için Eşitlik (3) formülü kullanılarak normalizasyon işlemi gerçekleştirilir.

$$r_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{min}}{x_{max} - x_{min}} \quad (2)$$

$$r_{ij} = \frac{x_{max} - x_{ij}}{x_{max} - x_{min}} \quad (3)$$

3.Aşama: Bu aşamada kriterlerin korelasyon katsayısı Eşitlik (4) yardımı ile hesaplanır.

$$\rho_{jk} = \frac{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j)(r_{ik} - \bar{r}_k)}{\sqrt{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j)^2 \cdot \sum_{i=1}^m (r_{ik} - \bar{r}_k)^2}}; \quad j, k = 1, 2, 3, \dots, n \quad (4)$$

4.Aşama: Her bir kriterin toplam bilgi değerlerini ifade eden C_j değeri Eşitlik (5) ve Eşitlik (6) yardımıyla hesaplanır.

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^m (r_{ij} - \bar{r}_j)^2}{m-1}} \quad (5)$$

$$C_j = \sigma_j \cdot \sum_{k=1}^n (1 - \rho_{jk}) \quad (6)$$

Burada σ_j, j . kriterin standart sapmasını göstermektedir.

5.Aşama: Son aşamada ise kriterlerin önem ağırlıkları Eşitlik (7) yardımıyla hesaplanır.

$$w_j = \frac{c_j}{\sum_{k=1}^n c_k} \tag{7}$$

MABAC (Multi-Attributive Border Approximation area Comparison), 2015 yılında Pamucar ve Cirovic tarafından geliştirilmiş olan çok kriterli karar verme yöntemidir. MABAC yönteminin temel varsayımı, her bir alternatif için kriter fonksiyonlarının sınır yakınlık alanına olan uzaklıklarını göz önünde bulundurarak gerekli hesaplamaların yapılmasına dayanmaktadır. Bu yöntemde ilk olarak sınır yakınlık alanı belirlenir, ardından karar alternatiflerinin sınır yakınlık alanına olan uzaklıkları hesaplanır, son olarak karar alternatiflerinin sıralaması yapılır bu sıralamaya göre en uygun alternatif seçilir. MABAC yöntemi basit, anlaşılır ve tutarlı çözümler üretmesi nedeniyle faydalı ve güvenilir çok kriterli karar verme yöntemlerinden biridir. MABAC yöntemini matematiksel formülleri aşağıda aşama aşama verilmiştir (Pamucar ve Cirovic, 2015: 3019-3021; Bozanic vd., 2016: 98-100; Pamucar vd., 2018: 97-98).

1.Aşama: m alternatifleri sayısını ($i=1,2,...,m$) ve n kriterlerin sayısını ($j=1,2,...,n$) göstermek üzere Eşitlik (8)'deki gibi başlangıç karar matrisi oluşturulur.

$$X = \begin{matrix} & c_1 & c_2 & \dots & c_n \\ A_1 & x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ A_2 & x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ A_m & x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{matrix} \tag{8}$$

2.Aşama: Başlangıç karar matrisine normalizasyon işlemi uygulanarak Eşitlik (9)'daki gibi N normalize karar matrisi elde edilir.

$$N = \begin{matrix} & c_1 & c_2 & \dots & c_n \\ A_1 & t_{11} & t_{12} & \dots & t_{1n} \\ A_2 & t_{21} & t_{22} & \dots & t_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ A_m & t_{m1} & t_{m2} & \dots & t_{mn} \end{matrix} \tag{9}$$

Kriterler fayda yönlü ise normalizasyon işlemi Eşitlik (10) yardımıyla, kriterler maliyet yönlü ise normalizasyon işlemi Eşitlik (11) yardımıyla hesaplanır.

$$t_{ij} = \frac{x_{ij} - x_i^-}{x_i^+ - x_i^-} \tag{10}$$

$$t_{ij} = \frac{x_i^+ - x_{ij}}{x_i^+ - x_i^-} \tag{11}$$

Burada x_i^+ , başlangıç karar matrisindeki sütun elemanlarının maksimumunu (diğer bir ifade ile $x_i^+ = \max(x_1, x_2, \dots, x_m)$) göstermektedir. x_i^- ise başlangıç karar matrisindeki sütun elemanlarının minimumunu (diğer bir ifade ile $x_i^- = \min(x_1, x_2, \dots, x_m)$) göstermektedir.

3.Aşama: Ağırlıklandırılmış karar matrisi elemanları Eşitlik (12) yardımıyla hesaplanır ve Eşitlik (13)'deki gibi V matrisi elde edilir.

$$v_{ij} = w_i \cdot (t_{ij} + 1) \tag{12}$$

$$V = \begin{bmatrix} w_1 \cdot (t_{11} + 1) & w_2 \cdot (t_{12} + 1) & \dots & w_n \cdot (t_{1n} + 1) \\ w_1 \cdot (t_{21} + 1) & w_2 \cdot (t_{22} + 1) & \dots & w_n \cdot (t_{2n} + 1) \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ w_1 \cdot (t_{m1} + 1) & w_2 \cdot (t_{m2} + 1) & \dots & w_n \cdot (t_{mn} + 1) \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} v_{11} & v_{12} & \dots & v_{1n} \\ v_{21} & v_{22} & \dots & v_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ v_{m1} & v_{m2} & \dots & v_{mn} \end{bmatrix} \tag{13}$$

4.Aşama: Bu aşamada sınır yakınlık alanı değerleri Eşitlik (14) yardımıyla oluşturulur.

$$g_i = (\prod_{j=1}^m v_{ij})^{1/m} \tag{14}$$

Bütün kriterler için g_i değeri hesaplandıktan sonra Eşitlik (15)'deki gibi sınır yakınlık alanı matrisi G oluşturulur.

$$G = \begin{bmatrix} g_1 & g_2 & \dots & g_n \\ g_1 & g_2 & \dots & g_n \end{bmatrix} \tag{15}$$

5.Aşama: Alternatiflerin sınır yakınlık alanına olan uzaklıkları hesaplanarak Eşitlik (16)'daki gibi Q matrisi elde edilir. Q matrisini elde edebilmek için ağırlıklandırılmış karar matrisi V 'den sınır yakınlık alanı matrisi G çıkarılır.

$$Q = V - G = \begin{bmatrix} v_{11} - g_1 & v_{12} - g_2 & \dots & v_{1n} - g_n \\ v_{21} - g_1 & v_{22} - g_2 & \dots & v_{2n} - g_n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ v_{m1} - g_1 & v_{m2} - g_2 & \dots & v_{mn} - g_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} q_{11} & q_{12} & \dots & q_{1n} \\ q_{21} & q_{22} & \dots & q_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ q_{m1} & q_{m2} & \dots & q_{mn} \end{bmatrix} \tag{16}$$

Her bir alternatif (A_i), sınır yakınlık alanı (G), üst sınır yakınlık alanı (G^+) veya alt sınır yakınlık alanı (G^-) içerisinde yer alabilmektedir. Alternatiflerin sınır yakınlık alanına aitlik durumu Eşitlik (17)'de gösterilmiştir.

$$A_i = \begin{cases} G^+ & \text{eğer } q_{ij} > 0 \\ G & \text{eğer } q_{ij} = 0 \\ G^- & \text{eğer } q_{ij} < 0 \end{cases} \tag{17}$$

6.Aşama: Son aşamada alternatiflerin sınır yakınlık alanına olan uzaklıkları toplanarak her alternatif için kriter fonksiyon değeri (S_i), Eşitlik (18)'deki gibi hesaplanır.

$$S_i = \sum_{j=1}^n q_{ij}, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad i = 1, 2, \dots, m \tag{18}$$

Burada, S_i değerleri büyükten küçüğe doğru dizilerek alternatiflerin sıralaması yapılır.

4. Analiz ve Bulgular

Bu çalışmanın amacı, gayri safi yurt içi hasıladada dünya sıralamasında ilk elli içerisinde yer alan OECD ve AB üyesi yirmi dört ülkenin çevresel performanslarını, İklim Değişikliği Performans Endeksi (CCPI) ve Çevresel Performans Endeksi (EPI) içerisinde yer alan kriterleri dikkate alarak, çok kriterli karar verme yöntemlerinden CRITIC ve MABAC yöntemleriyle ölçmektir. Kriter ağırlıklarını belirlemek için objektif ağırlıklandırma

yöntemi olan CRITIC, ülkelerin performanslarını ölçmek için ise MABAC yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar endeks raporlarındaki sıralamayla karşılaştırılarak, kullanılan yöntemlerin bu endekslerde uygulanabilirliği araştırılacaktır. Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Hollanda, İsviçre ve İsrail'e ait bazı verilere ulaşılamadığından analize dâhil edilememiştir. Gayri safi yurtiçi hasılanın dikkate alınmasındaki neden üretim miktarı ile çevresel etkilerin orantılı olmasıdır, diğer bir ifadeyle ülkelerin üretim miktarları arttıkça çevreye verdikleri zararlarda artış göstermektedir. Çalışmada kullanılan bütün kriterlerin ikincil veri olması nedeniyle etik kurul kararına gerek duyulmamıştır.

İklim Değişikliği Performans Endeksi; seragazi emisyonları (I₁), yenilenebilir enerji (I₂), enerji kullanımı (I₃) ve iklim politikası (I₄) olmak üzere dört kriterden oluşmaktadır. Çevresel Performans Endeksi; iklim değişikliği (Ç₁), hava kalitesi (Ç₂), sanitasyon & içme suyu (Ç₃), ağır metaller

(Ç₄), atık yönetimi (Ç₅), biyoçeşitlilik & habitat (Ç₆), ekosistem hizmetleri (Ç₇), balıkçılık (Ç₈), asit yağmurları (Ç₉), tarım (Ç₁₀) ve su kaynakları (Ç₁₁) olmak üzere on bir kriterden oluşmaktadır. Her iki endekste kriterlerin tümü fayda yönlü (maksimum) olarak alınmıştır. İklim Değişikliği Performans Endeksi kriterlerine ilişkin 2021 yılı verileri kullanılarak karar matrisi oluşturulmuş ve Tablo 1'de gösterilmiştir.

Çevresel Performans Endeksi kriterlerine ilişkin 2021 yılı verileri kullanılarak karar matrisi oluşturulmuş ve Tablo 2'de gösterilmiştir.

Çalışmada İklim Değişikliği Performans Endeksi kriterleri ile Çevresel Performans Endeksi kriterleri birlikte değerlendirilerek ülkelerin çevresel performanslarındaki değişim araştırılmış ve endekslerde yer alan kriterler birleştirilerek karar matrisi oluşturulmuş ve Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 1. İklim Değişikliği Performans Endeksi Karar Matrisi

Sıra	Ülkeler	Kriterler				Sıra	Ülkeler	Kriterler			
		I ₁	I ₂	I ₃	I ₄			I ₁	I ₂	I ₃	I ₄
1	ABD	17,00	3,20	7,06	10,13	13	İtalya	24,98	7,43	12,70	10,29
2	Almanya	28,90	8,13	13,55	12,95	14	Japonya	23,25	5,69	12,38	7,21
3	Avustralya	17,22	3,19	9,35	0,00	15	Kanada	11,16	3,12	3,33	8,42
4	Belçika	21,31	6,60	9,58	7,90	16	Kolombiya	24,71	4,92	17,36	10,89
5	Birleşik Krallık	33,79	8,48	15,53	15,30	17	Meksika	32,77	2,21	16,23	4,85
6	Danimarka	31,38	14,93	12,82	17,87	18	Norveç	30,29	19,21	10,62	13,17
7	Finlandiya	27,01	14,04	5,87	15,98	19	Polonya	19,65	5,98	10,20	4,81
8	Fransa	26,75	6,18	12,02	16,06	20	Portekiz	23,40	9,54	11,90	16,27
9	Güney Kore	10,08	4,31	5,87	6,48	21	Romanya	27,24	6,30	13,40	5,49
10	İrlanda	17,81	9,85	12,44	7,76	22	Şili	32,67	12,62	9,84	14,38
11	İspanya	25,62	7,30	11,56	9,86	23	Türkiye	24,11	11,30	9,45	5,68
12	İsveç	33,70	14,72	10,09	15,72	24	Yeni Zelanda	21,16	13,05	11,98	7,84

Tablo 2. Çevresel Performans Endeksi Karar Matrisi

Sıra	Ülkeler	Kriterler										
		Ç ₁	Ç ₂	Ç ₃	Ç ₄	Ç ₅	Ç ₆	Ç ₇	Ç ₈	Ç ₉	Ç ₁₀	Ç ₁₁
1	ABD	37,2	77,0	86,1	75,1	54,3	60,6	20,1	17,2	100,0	61,4	58,9
2	Almanya	47,2	75,2	99,1	89,8	69,0	88,5	17,9	26,9	100,0	60,9	97,0
3	Avustralya	43,8	91,1	87,1	76,4	69,0	82,1	20,1	14,6	88,6	67,9	92,9
4	Belçika	48,1	74,6	93,6	66,6	68,0	82,4	16,3	16,4	100,0	33,1	68,2
5	Birleşik Krallık	91,5	78,6	100,0	93,6	62,6	81,5	23,6	17,0	100,0	45,0	99,0
6	Danimarka	92,4	80,5	97,5	100,0	68,3	76,9	16,4	10,9	100,0	75,7	100,0
7	Finlandiya	83,6	93,5	100,0	100,0	69,6	71,1	20,1	42,4	100,0	62,7	100,0
8	Fransa	49,5	82,0	96,3	83,1	63,8	86,5	21,5	19,5	100,0	49,5	88,0
9	Güney Kore	30,9	62,9	90,8	88,4	72,0	61,0	17,7	12,8	84,3	44,1	76,8
10	İrlanda	48,2	89,1	97,4	81,8	67,9	59,6	17,4	18,2	95,4	48,7	87,0
11	İspanya	41,3	74,0	96,9	70,5	61,4	85,8	13,4	16,4	100,0	31,8	91,1
12	İsveç	75,4	94,0	98,6	96,9	70,8	68,8	29,3	15,3	100,0	74,0	100,0

13	İtalya	48,2	69,4	98,3	80,6	60,6	76,5	26,1	16,8	100,0	38,8	58,8
14	Japonya	41,2	78,9	95,1	100,0	52,8	80,8	26,8	15,6	100,0	33,4	74,8
15	Kanada	28,2	88,0	88,1	95,6	59,5	62,9	29,8	12,8	100,0	42,1	67,4
16	Kolombiya	30,2	44,0	55,9	61,1	60,3	77,4	30,6	6,6	52,0	31,2	25,9
17	Meksika	38,9	34,2	52,9	45,1	43,5	69,8	32,7	19,8	90,1	50,6	25,2
18	Norveç	43,9	92,4	100,0	93,0	70,7	71,2	30,8	39,7	100,0	25,5	64,3
19	Polonya	38,8	40,4	71,8	64,5	63,7	87,3	17,7	11,0	99,6	42,7	61,5
20	Portekiz	37,6	78,1	83,5	64,6	62,5	70,5	8,6	14,7	100,0	23,5	59,2
21	Romanya	51,3	39,2	56,0	50,8	45,6	81,1	35,0	66,3	95,9	53,8	25,7
22	Şili	35,8	48,4	68,1	96,8	46,4	61,3	28,4	23,3	74,6	47,4	71,9
23	Türkiye	21,5	44,6	52,7	60,8	40,6	7,5	22,0	9,5	61,8	39,1	30,5
24	Yeni Zelanda	40,4	93,2	80,4	74,6	60,9	76,6	26,9	7,4	76,0	64,9	79,9

Tablo 3. İklim Değişikliği ve Çevresel Performans Endeksi Karar Matrisi

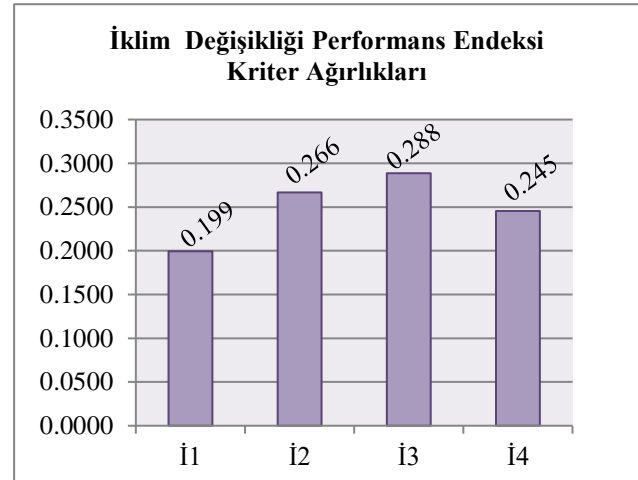
Ülkeler	İklim Değişikliği Performans Endeksi				Çevresel Performans Endeksi											
	İ ₁	İ ₂	İ ₃	İ ₄	Ç ₁	Ç ₂	Ç ₃	Ç ₄	Ç ₅	Ç ₆	Ç ₇	Ç ₈	Ç ₉	Ç ₁₀	Ç ₁₁	
1	ABD	17,00	3,20	7,06	10,13	37,2	77,0	86,1	75,1	54,3	60,6	20,1	17,2	100,0	61,4	58,9
2	Almanya	28,90	8,13	13,55	12,95	47,2	75,2	99,1	89,8	69,0	88,5	17,9	26,9	100,0	60,9	97,0
3	Avustralya	17,22	3,19	9,35	0,00	43,8	91,1	87,1	76,4	69,0	82,1	20,1	14,6	88,6	67,9	92,9
4	Belçika	21,31	6,60	9,58	7,90	48,1	74,6	93,6	66,6	68,0	82,4	16,3	16,4	100,0	33,1	68,2
5	Birleşik Krallık	33,79	8,48	15,53	15,30	91,5	78,6	100,0	93,6	62,6	81,5	23,6	17,0	100,0	45,0	99,0
6	Danimarka	31,38	14,93	12,82	17,87	92,4	80,5	97,5	100,0	68,3	76,9	16,4	10,9	100,0	75,7	100,0
7	Finlandiya	27,01	14,04	5,87	15,98	83,6	93,5	100,0	100,0	69,6	71,1	20,1	42,4	100,0	62,7	100,0
8	Fransa	26,75	6,18	12,02	16,06	49,5	82,0	96,3	83,1	63,8	86,5	21,5	19,5	100,0	49,5	88,0
9	Güney Kore	10,08	4,31	5,87	6,48	30,9	62,9	90,8	88,4	72,0	61,0	17,7	12,8	84,3	44,1	76,8
10	İrlanda	17,81	9,85	12,44	7,76	48,2	89,1	97,4	81,8	67,9	59,6	17,4	18,2	95,4	48,7	87,0
11	İspanya	25,62	7,30	11,56	9,86	41,3	74,0	96,9	70,5	61,4	85,8	13,4	16,4	100,0	31,8	91,1
12	İsveç	33,70	14,72	10,09	15,72	75,4	94,0	98,6	96,9	70,8	68,8	29,3	15,3	100,0	74,0	100,0
13	İtalya	24,98	7,43	12,70	10,29	48,2	69,4	98,3	80,6	60,6	76,5	26,1	16,8	100,0	38,8	58,8
14	Japonya	23,25	5,69	12,38	7,21	41,2	78,9	95,1	100,0	52,8	80,8	26,8	15,6	100,0	33,4	74,8
15	Kanada	11,16	3,12	3,33	8,42	28,2	88,0	88,1	95,6	59,5	62,9	29,8	12,8	100,0	42,1	67,4
16	Kolombiya	24,71	4,92	17,36	10,89	30,2	44,0	55,9	61,1	60,3	77,4	30,6	6,6	52,0	31,2	25,9
17	Meksika	32,77	2,21	16,23	4,85	38,9	34,2	52,9	45,1	43,5	69,8	32,7	19,8	90,1	50,6	25,2
18	Norveç	30,29	19,21	10,62	13,17	43,9	92,4	100,0	93,0	70,7	71,2	30,8	39,7	100,0	25,5	64,3
19	Polonya	19,65	5,98	10,20	4,81	38,8	40,4	71,8	64,5	63,7	87,3	17,7	11,0	99,6	42,7	61,5
20	Portekiz	23,40	9,54	11,90	16,27	37,6	78,1	83,5	64,6	62,5	70,5	8,6	14,7	100,0	23,5	59,2
21	Romanya	27,24	6,30	13,40	5,49	51,3	39,2	56,0	50,8	45,6	81,1	35,0	66,3	95,9	53,8	25,7
22	Şili	32,67	12,62	9,84	14,38	35,8	48,4	68,1	96,8	46,4	61,3	28,4	23,3	74,6	47,4	71,9
23	Türkiye	24,11	11,30	9,45	5,68	21,5	44,6	52,7	60,8	40,6	7,5	22,0	9,5	61,8	39,1	30,5
24	Yeni Zelanda	21,16	13,05	11,98	7,84	40,4	93,2	80,4	74,6	60,9	76,6	26,9	7,4	76,0	64,9	79,9

Analizde ilk olarak Tablo 1’de verilmiş olan karar matrisi kullanılarak İklim Değişikliği Performans Endeksi kriterlerinin ağırlıkları CRITIC yöntemiyle hesaplanmıştır. Karar matrisi Eşitlik (2) yardımıyla normalize edilmiş, ardından Eşitlik (4) kullanılarak korelasyon katsayısı, daha sonra Eşitlik (5) ve (6) kullanılarak toplam bilgi değeri ve son olarak Eşitlik (7) yardımıyla kriterlerin önem ağırlıkları

hesaplanmış ve Şekil 1’de gösterilmiştir.

Şekil 1’den de anlaşılacağı gibi 0,2886 skor ile “enerji kullanımı” en yüksek öneme sahip kriter iken; onu sırasıyla 0,2668 skor ile “yenilenebilir enerji”; 0,2453 skor ile “iklim politikası” ve 0,1993 skor ile “sergazı emisyonu” izlemektedir.

İklim Değişikliği Performans Endeks kriterlerinin ağırlıkları belirlendikten sonra Tablo 1’de verilmiş olan karar matrisine MABAC yönteminin aşamaları uygulanarak seçilmiş ülkelerin performansları ölçülmüştür. Ülke performanslarını incelemek amacıyla kriter eşit ağırlıklı – MABAC, CRITIC - MABAC çözümleri, İklim Değişikliği Performans Endeks raporundaki ülkelerin sıralamaları Tablo 4’te gösterilmiştir.



Şekil 1. İklim Değişikliği Performans Endeks Kriterlerinin Ağırlıkları

Tablo 4. İklim Değişikliği Performans Endeksine Göre Ülkelerin Sıralaması

	Eşit Ağırlıklı + MABAC		CRITIC + MABAC		CCPI Raporu Sonucu	
	Skor	Sıralama	Skor	Sıralama	Skor	Sıralama
ABD	-0,205	21	-0,206	21	37,39	21
Almanya	0,148	6	0,144	6	63,53	6
Avustralya	-0,304	22	-0,296	22	30,06	22
Belçika	-0,096	19	-0,095	19	45,90	19
Birleşik Krallık	0,273	3	0,263	3	73,09	4
Danimarka	0,330	1	0,324	1	76,67	1
Finlandiya	0,120	8	0,104	10	62,41	7
Fransa	0,113	9	0,106	9	61,01	9
Güney Kore	-0,334	23	-0,321	23	26,74	23
İrlanda	-0,036	17	-0,017	16	47,86	18
İspanya	0,022	14	0,020	14	54,35	13
İsveç	0,272	4	0,254	4	74,22	2
İtalya	0,044	11	0,046	12	55,39	12
Japonya	-0,049	18	-0,045	18	48,53	17
Kanada	-0,358	24	-0,356	24	26,03	24
Kolombiya	0,095	10	0,108	8	57,87	10
Meksika	0,036	13	0,027	13	56,05	11
Norveç	0,276	2	0,272	2	73,29	3
Polonya	-0,155	20	-0,148	20	40,63	20
Portekiz	0,128	7	0,131	7	61,11	8
Romanya	-0,004	15	-0,004	15	52,43	15
Şili	0,207	5	0,189	5	69,51	5
Türkiye	-0,031	16	-0,031	17	50,53	16
Yeni Zelanda	0,039	12	0,053	11	54,03	14

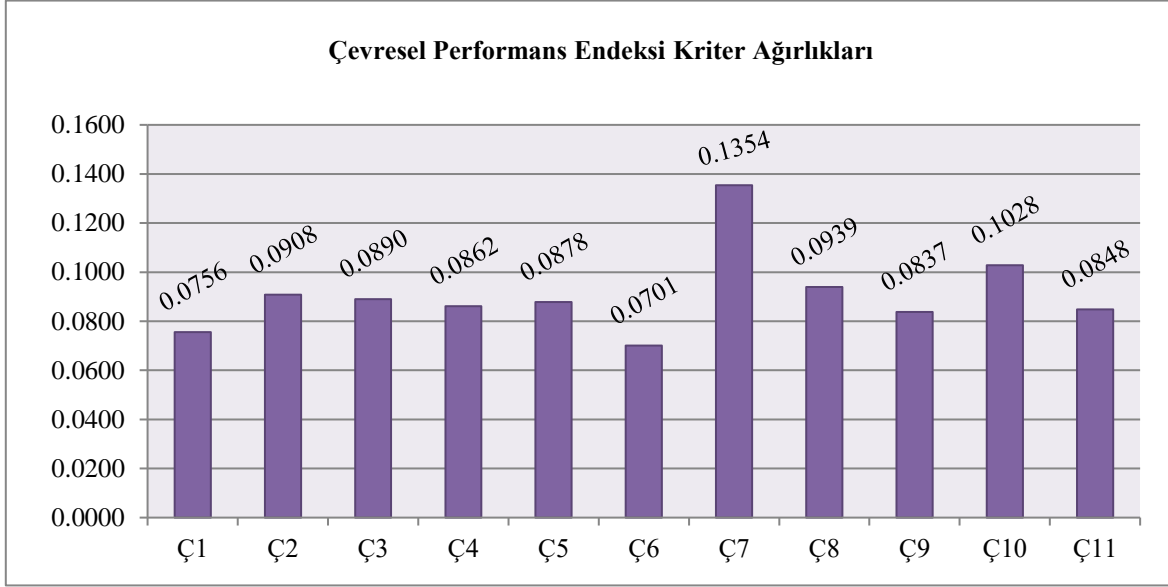
İklim Değişikliği Performans Endeks kriterlerine göre Eşit ağırlık - MABAC yöntemi sonucuna göre ülkelerin sıralaması; Danimarka, Norveç, Birleşik Krallık, İsveç, Şili, Almanya, Portekiz, Finlandiya, Fransa, Kolombiya, İtalya,

Yeni Zelanda, Meksika, İspanya, Romanya, Türkiye, İrlanda, Japonya, Belçika, Polonya, ABD, Avustralya, Güney Kore ve Kanada şeklinde olmuştur. CRITIC - MABAC yöntemlerinin sonucuna göre ise ülkeler; Danimarka, Norveç, Birleşik Krallık, İsveç, Şili, Almanya,

Portekiz, Kolombiya, Fransa, Finlandiya, Yeni Zelanda, İtalya, Meksika, İspanya, Romanya, İrlanda, Türkiye, Japonya, Belçika, Polonya, ABD, Avustralya, Güney Kore ve Kanada şeklinde sıralanmıştır. Her iki analiz sonunda da en iyi performans gösteren ilk yedi ülkenin ve en kötü performansı gösteren son yedi ülkenin sıralamasının aynı olduğu görülmektedir. Sıralaması değişen ülkeler ise Finlandiya, Kolombiya, İtalya, Yeni Zelanda, Türkiye ve İrlanda olmuştur. Analiz sonuçlarında bazı farklılıklar olsa da sıralamaların birbirlerine çok yakın olduğu

görülmektedir. Analiz sonuçları İklim Değişikliği Performans Endeksi raporundaki sıralamalarla karşılaştırıldığında bazı farklılıkların olmasına rağmen sonuçların birbirine yakın olduğu görülmektedir.

Analizin ikinci kısmında Çevresel Performans Endeksinde ilişkin Tablo 2’de verilen karar matrisi kullanılmış ve CRITIC yönteminin adımları uygulanarak kriterlerin önem ağırlıkları hesaplanmış ve Şekil 2’de gösterilmiştir.



Tablo 5. Çevresel Performans Endeksinde Göre Ülkelerin Performans Sıralaması

	Eşit Ağırlıklı + MABAC		CRITIC + MABAC		EPI Raporu Sonucu	
	Skor	Sıralama	Skor	Sıralama	Skor	Sıralama
ABD	-0,0067	17	-0,0024	14	51,1	16
Almanya	0,1792	5	0,1645	5	62,4	6
Avustralya	0,1210	8	0,1170	8	60,1	7
Belçika	0,0158	15	-0,0024	15	58,2	9
Birleşik Krallık	0,2021	4	0,1852	4	77,7	2
Danimarka	0,2439	3	0,2214	3	77,9	1
Finlandiya	0,2925	1	0,2780	2	76,5	3
Fransa	0,1291	7	0,1193	7	62,5	5
Güney Kore	-0,0065	16	-0,0114	17	46,9	20
İrlanda	0,0924	9	0,0832	9	57,4	11
İspanya	0,0193	14	-0,0052	16	56,6	14
İsveç	0,2859	2	0,2907	1	72,7	4
İtalya	0,0451	12	0,0463	13	57,7	10
Japonya	0,0694	10	0,0687	11	57,2	12
Kanada	0,0573	11	0,0716	10	50,0	19
Kolombiya	-0,2744	23	-0,2509	23	42,4	23
Meksika	-0,2352	22	-0,2055	22	45,5	22
Norveç	0,1562	6	0,1631	6	59,3	8

Polonya	-0,0960	20	-0,1071	20	50,6	17
Portekiz	-0,1011	21	-0,1274	21	50,4	18
Romanya	-0,0816	18	-0,0523	18	56,0	15
Şili	-0,0916	19	-0,0736	19	46,7	21
Türkiye	-0,4141	24	-0,3830	24	26,3	24
Yeni Zelanda	0,0420	13	0,0546	12	56,7	13

Şekil 2 incelendiğinde “ekosistem hizmetleri” 0,1354 skor ile en yüksek öneme sahip kriter olurken onu sırasıyla; 0,1028 skor ile “tarım”, 0,0939 skor ile “balıkçılık”, 0,0908 skor ile “hava kalitesi”, 0,0890 skor ile “sanitasyon ve içme suyu”, 0,0878 skor ile “atık yönetimi”, 0,0862 skor ile “ağır metaller”, 0,0848 skor ile “su kaynakları”, 0,0837 skor ile “asit yağmurları”, 0,0756 skor ile “iklim değişikliği” ve 0,0701 skor ile “biyoçeşitlilik ve habitat” izlemektedir.

Çevresel Performans Endeks kriterlerinin ağırlıkları belirlendikten sonra Tablo 2’de verilmiş olan karar matrisine, MABAC yönteminin aşamaları uygulanarak seçilmiş ülkelerin performansları ölçülmüştür. Ülke performanslarını incelemek amacıyla kriter eşit ağırlıklı – MABAC, CRITIC - MABAC çözümleri, Çevresel Performans Endeks raporundaki ülkelerin sıralamaları Tablo 5’te gösterilmiştir.

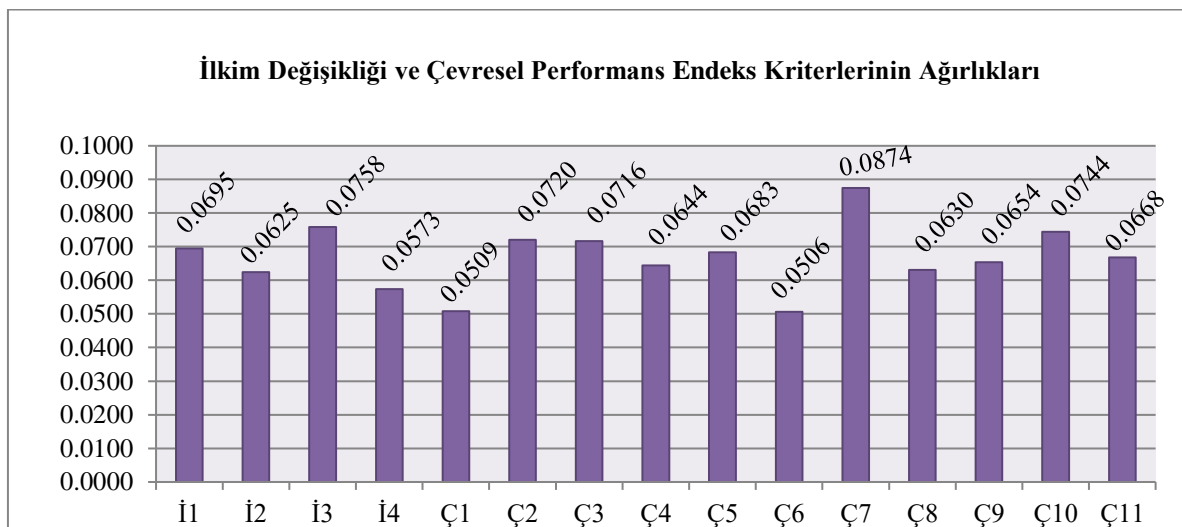
Analiz sonucunda kriter eşit ağırlık - MABAC yöntemine göre ülkelerin çevresel performans sıralamasında ilk sırada Finlandiya yer almıştır. Finlandiya’yı sırasıyla; İsveç, Danimarka, Birleşik Krallık, Almanya, Norveç, Fransa, Avustralya, İrlanda, Japonya, Kanada, İtalya, Yeni Zelanda, İspanya, Belçika, Güney Kore, ABD, Romanya, Şili, Polonya, Portekiz, Meksika, Kolombiya ve Türkiye izlemektedir. CRITIC - MABAC yöntemlerine göre en iyi çevresel performansı gösteren ülke İsveç olmuştur. İsveç’i sırasıyla; Finlandiya, Danimarka, Birleşik Krallık,

Almanya, Norveç, Fransa, Avustralya, İrlanda, Kanada, Japonya, Yeni Zelanda, İtalya, ABD, Belçika, İspanya, Güney Kore, Romanya, Şili, Polonya, Portekiz, Meksika, Kolombiya ve Türkiye takip etmektedir. Analiz sonuçları Çevresel Performans Endeks raporundaki sıralamalarla karşılaştırıldığında bazı farklılıkların olmasına rağmen sonuçların birbirine yakın olduğu görülmektedir.

Analizin üçüncü ve son kısmında İklim Değişikliği ve Çevresel Performans Endeksinde yer alan kriterler birleştirilerek Tablo 3’te verilen karar matrisi kullanılarak ülkelerin çevresel performansları ölçülmüştür. İlk olarak Tablo 3’te verilmiş olan karar matrisine CRITIC yöntemindeki aşamalar uygulanarak kriterlerin önem ağırlıkları hesaplanmış ve Şekil 3’te gösterilmiştir.

Şekil 3’te görüldüğü gibi 0,0874 skorla “ekosistem hizmetleri” en yüksek öneme sahip kriter olmuştur. Bu kriteri sırasıyla; 0,0758 skorla “enerji kullanımı”, 0,0744 skorla “tarım”, 0,0720 skorla “hava kalitesi”, 0,0716 skorla “sanitasyon ve içme suyu”, 0,0695 skorla “seragazi emisyonu”, 0,0683 skorla “atık yönetimi”, 0,0668 skorla “su kaynakları”, 0,0654 skorla “asit yağmurları”, 0,0644 skorla “ağır metaller”, 0,0630 skorla “balıkçılık”, 0,0625 skorla “yenilenebilir enerji”, 0,0573 skorla “iklim politikası”, 0,0509 skorla “iklim değişikliği” ve 0,0506 skorla “biyoçeşitlilik ve habitat” takip etmektedir.

Şekil 3. İklim Değişikliği ve Çevresel Performans Endeks Kriterlerinin Ağırlıkları



Tablo 6. İklim Değişikliği ve Çevresel Performans Endeksine Göre Ülkelerin Performans Sıralaması

	Eşit Ağırlıklı + MABAC		CRITIC + MABAC	
	Skor	Sıralama	Skor	Sıralama
ABD	-0,0597	18	-0,0568	19
Almanya	0,1708	6	0,1680	6
Avustralya	0,0077	13	0,0152	12
Belçika	-0,0140	15	-0,0209	15
Birleşik Krallık	0,2209	4	0,2127	4
Danimarka	0,2668	2	0,2535	2
Finlandiya	0,2466	3	0,2332	3
Fransa	0,1247	7	0,1212	7
Güney Kore	-0,0939	20	-0,0938	20
İrlanda	0,0581	8	0,0607	8
İspanya	0,0201	12	0,0120	13
İsveç	0,2823	1	0,2853	1
İtalya	0,0447	9	0,0476	10
Japonya	0,0378	11	0,0422	11
Kanada	-0,0535	17	-0,0456	16
Kolombiya	-0,1758	23	-0,1675	23
Meksika	-0,1629	22	-0,1497	22
Norveç	0,1882	5	0,1905	5
Polonya	-0,1117	21	-0,1182	21
Portekiz	-0,0401	16	-0,0540	17
Romanya	-0,0608	19	-0,0565	18
Şili	-0,0118	14	-0,0106	14
Türkiye	-0,3119	24	-0,2992	24
Yeni Zelanda	0,0412	10	0,0510	9

Analiz sonucunda kriter eşit ağırlık - MABAC yöntemine göre ülkelerin çevresel performans sıralamasında ilk sırada İsveç yer almaktadır. İsveç'i sırasıyla; Danimarka, Finlandiya, Birleşik Krallık, Norveç, Almanya, Fransa, İrlanda, İtalya, Yeni Zelanda, Japonya, İspanya, Avustralya, Şili, Belçika, Portekiz, Kanada, ABD, Romanya, Güney Kore, Polonya, Meksika, Kolombiya ve Türkiye izlemektedir. CRITIC - MABAC yöntemlerine göre en iyi çevresel performansı gösteren ülke yine İsveç olmuştur. İsveç'i sırasıyla; Danimarka, Finlandiya, Birleşik Krallık, Norveç, Almanya, Fransa, İrlanda, Yeni Zelanda, İtalya, Japonya, Avustralya, İspanya, Şili, Belçika, Kanada, Portekiz, Romanya, ABD, Güney Kore, Polonya, Meksika, Kolombiya ve Türkiye takip etmektedir. CRITIC - MABAC yöntemlerine göre en iyi çevresel performansı gösteren ilk sekiz ülkenin eşit ağırlık - MABAC yöntemindeki sıralamayla aynı olduğu, sekiz ülkenin ise sıralamasının değiştiği ancak bu değişim bir sıra ilerleme ya da gerileme

şeklinde olduğu görülmektedir.

5. Sonuç ve Tartışma

Üretim ve tüketim miktarlarının artması, beraberinde çevresel kirliliğin de artmasına sebep olmaktadır. İnsanların ihtiyaçları karşılanırken, doğaya zarar vermeden ve doğada var olan dengeyi bozmadan faaliyetler gerçekleştirilmelidir. İnsanların istek ve gereksinimlerine bağlı olarak yapılan üretimler sonucunda oluşan çevresel sorunların takip edilmesi ve bu sorunların nelerden kaynaklandığı ve nasıl çözülebileceği konusunda araştırmaların yapılarak önemlerin alınması hayati önem taşımaktadır. Özellikle büyük çapta üretim yapan işletmelerin ciddi çevresel sorunlara neden olduğu bilinmektedir. Ülkelerin, çevresel sorunların çözümlenmesinde ihtiyaç duyulan politikaları belirlemesi ve bunları titizlikle uygulaması gerekmektedir.

Bu çalışmada seçilmiş ülkelerin çevresel performanslarını ölçmek için İklim Değişikliği Performans Endeksi (CCPI) ve Çevresel Performans Endeksi (EPI) kullanılmıştır. Bu endekslerdeki kriterlerin önem ağırlıkları objektif bir ağırlıklandırma yöntemi olan CRITIC yöntemiyle belirlenmiştir. Analiz sonucunda elde edilen bulgulara göre, CCPI kriterleri içerisinde enerji kullanımı, EPI kriterleri içerisinde ise ekosistem hizmetleri en yüksek öneme sahip kriter olmuştur. İki endekste yer alan toplam on beş kriter birlikte değerlendirilerek önem dereceleri tekrar hesaplanmış ve en yüksek öneme sahip kriterin, ekosistem hizmetleri olduğu tespit edilmiştir. Literatürde yapılan benzer çalışmalar incelendiğinde, kriterin önem sıralarının değiştiği görülmektedir. Akandere (2021), 2014 yılında hava kalitesi, 2016 yılında su ve sanitasyon, 2018 yılında su kaynakları olduğunu; Altıntaş (2021), 2020 yılına ilişkin verilere göre su kaynakları olduğunu; Çakın ve Ayçin (2019) ise ormanlar olduğunu ifade ederken, Akandere ve Zerenler (2022), en yüksek öneme sahip kriterin bu çalışmadaki gibi ekosistem hizmetleri olduğunu ifade etmişlerdir.

Ülkelerin çevresel performanslarını ölçmek amacıyla kriterler eşit ağırlıklı - MABAC ve CRITIC - MABAC yöntemleri kullanılarak ülkelerin sıralaması yapılmıştır. CCPI'ye göre her iki analizde en iyi performansı gösteren ülke Danimarka olurken; en kötü performansı gösteren ülke Kanada olmuştur. Analiz sonucunda elde edilen en iyi ve en kötü performansı gösteren ülke sıralamasının CCPI raporundaki sıralamayla aynı olduğu, diğer ülke sıralamalarında ise bazı farklılıkların olduğu görülmüştür. EPI'ye göre en iyi performansı gösteren ülke kriterler eşit ağırlıklı -MABAC yönteminde Finlandiya; CRITIC - MABAC yönteminde İsveç olurken, her iki analizde de en kötü performansı gösteren ülke Türkiye olmuştur. Endeks raporunda ilk sırada Danimarka yer alırken, Finlandiya üçüncü sırada, İsveç dördüncü sırada yer almıştır. En kötü performansı göstererek son sırada yer alan ülke ise çalışmada elde edilen sonuçtaki gibi Türkiye olmuştur. Analizin son kısmında ise iki endeks kriterleri birleştirilmiş, kriterler eşit ağırlıklı - MABAC ve CRITIC - MABAC

olacak şekilde ülkelerin sıralaması yapılmıştır. Analiz sonucunda en iyi performansı gösteren ülke İsveç, en kötü performans gösteren ülke ise Türkiye olmuştur. Analiz sonuçlarında elde edilen sıralama ile endekslerdeki sıralamalar karşılaştırıldığında, bazı ülke sıralamalarında değişikliklerin olduğu ancak bu değişikliklerin büyük farklılıklar oluşturmadığı görülmektedir. İklim Değişikliği Performans Endeksi raporuna göre en iyi performans gösteren ülkeler Danimarka, İsveç ve Norveç olurken; CRITIC-MABAC yöntemlerine göre İsveç, Danimarka ve Finlandiya olmuştur. Çevresel Performans Endeksi raporuna göre en iyi performansı gösteren ülkeler Danimarka, Birleşik Krallık ve Finlandiya olurken; CRITIC-MABAC yöntemlerine göre İsveç, Finlandiya ve Danimarka olmuştur. Seçilmiş ülkeler içerisinde Danimarka, İsveç ve Finlandiya'nın diğer ülkelere göre yüksek performans sergilediği görülmektedir.

Türkiye'nin genel olarak çevresel performansı değerlendirildiğinde, İklim Değişikliği Performans Endeksi sıralamasına göre 16. sırada yer alarak başarılı bir performans sergilemediği görülmektedir. Bu endekse göre, en yüksek performansı sergileyen emisyonlarında, en düşük performansı ise iklim politikasında göstermiştir. Bu nedenle Danimarka ve İsveç gibi iklim politikasında başarılı olan ülkeler yakından takip edilerek, iklim politikasının yeniden gözden geçirilmesi gerekmektedir. Enerji kullanımında yenilenebilir enerji konusunda ilerlemeler gösterilse de yeterli düzeye ulaşamamıştır. Çevresel Performans Endeksi'ne göre değerlendirildiğine ise İklim Değişikliği Performans Endeksi'nden daha kötü bir performans göstererek son sırada yer almıştır. Türkiye'nin konumu itibarıyla biyoçeşitlik ve habitat bakımından pek çok ülkeye göre iyi konumda olmasına rağmen düşük bir performans göstermiştir. Bu durumun en önemli nedenleri ise şehirleşmenin her geçen gün artması ve insanların doğayı koruma noktasında yeterli bilgiye sahip olmamasıdır. Mevcut konumu düşüldüğünde tarımsal faaliyetlerde yeterli düzeyde olmadığı, tarım ürünlerinde gün geçtikçe dışa bağımlı bir hale geldiği görülmektedir. Tarımsal faaliyetlerde üretimi artırmak amacıyla acil olarak yeni yasal düzenlemelerin ve teşviklerin hayata geçirilmesi gerekmektedir.

Ülkeler ekonomik olarak büyümelerini gerçekleştirdikçe çevresel sorunları da arttırmaktadırlar. Bu nedenle özellikle gelişmiş ülkelerin üretimi artırırken, aynı zamanda çevresel sürdürülebilirliği sağlayacak politikaları oluşturulması ve bu konuda büyük kuruluşlarla işbirliği yapılması gerekmektedir. Ülkelerin enerji kullanımında yenilenebilir kaynaklardan yararlanmaları, üretim ve tüketim esnasında minimum atık oluşturmaları ve ortaya çıkan atıkları geri dönüşüm kapsamına almaları son derece önemlidir. Çevresel problemlerin önlenmesi için bütün ülkelerin çevreyi korumaya yönelik faaliyetleri desteklemeleri ve yürütmeleri gerekmektedir. Çevreyi korumaya yönelik alınacak tedbirler sonucunda ülke ekonomilerinin olumsuz etkileyeceği düşünülse de uzun vade de sürdürülebilir ekonomik büyüme için alınacak tedbirler hayati önem

taşımaktadır. Ülkelerin gelecekte ekonomik büyümeleri açısından sıkıntı yaşamamak için çevreye yönelik ciddi politikaların oluşturulması gerekmektedir.

Çalışmada kullanılan endeks raporlarında seçilmiş bazı ülkelerin değerlendirilmesi çalışmanın en önemli kısmını oluşturmaktadır. Diğer bir kısım ise ülkelerin çevresel performansı ölçmek için sadece iki endeks kullanılmış olmasıdır. Gelecekte yapılacak çalışmalarda, farklı endeksler kullanılarak farklı sonuçların elde edilebileceği, aynı zamanda ülke sayısı artırılarak ve farklı yöntemler kullanılarak analizlerin gerçekleştirilmesiyle literatüre katkı sağlanacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Acuner, E. & Yerdeken Kaygın, C. (2021). Türkiye turizm verilerinin CRITIC ve MABAC yöntemleriyle Testi: 2005-2019. *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi*, 5(4), 2403-2424.
- Al, İ. (2019). Sürdürülebilir kalkınma ve yeşil ekonomi: Türkiye için bir endeks önerisi. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(1), 112- 124.
- Ahmad, S., Bingöl, S. & Wakeel, S. (2020). A Hybrid Multi-Criteria Decision-Making Method for robot selection in flexible manufacturing system. *Middle East Journal of Science*, 6(2), 68-77.
- Akandere, G. (2021). Kuşak yol ülkelerinin lojistik ve çevresel performansının analizi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 20(4), 1893-1915.
- Akbulut, O. Y. (2020). Finansal performans ile pay senedi getirisi arasındaki ilişkinin bütünsel CRITIC ve MABAC ÇKKV teknikleriyle ölçülmesi: Borsa İstanbul çimento sektörü firmaları üzerine ampirik bir uygulama. *Pamukkale Üniversitesi sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 40, 471-488.
- Alkaya, A. (2022). Ekonomi, Finans ve İktisadi Bilimler Alanında Akademik Çalışmalar- I: Hasan Selçuk Eti (Ed.), *OECD Ülkelerinin Çevresel Performans Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi ile Değerlendirilmesi*, (s.9-30). İstanbul: Artikel Akademi.
- Altıntaş, F. F. (2021). Çevre performanslarının ENTROPİ tabanlı ROV, ARAS, ve COPRAS yöntemleri ile ölçülmesi: G20 grubu ülkeleri örneği. *Social Sciences Research Journal*, 10(1), 55-78.
- Akandere, G. & Zerenler, M. (2022). Doğu Avrupa ülkelerinin çevresel ve ekonomik performanslarının bütünsel CRITIC- TOPSIS yöntemiyle değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 25(25.Özel Sayısı), 524-535.
- Balı, S. & Yaylı, G. (2019). Karbon vergisinin Türkiye'de uygulanabilirliği. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 54(1), 302-319.

- Bek, N. (2019). Çevresel performans endeksi ve sürdürülebilir yönetim göstergeleri kapsamında ülke karşılaştırması: Türkiye ve İsviçre örneği. *International Journal of Innovative Approaches in Social Sciences*, 3(2), 36-45.
- Botetzagias, I., Tsagkari, M. & Malesios, C. (2018). Is the “Troika” bad for the environment? An analysis of EU countries environmental performance in times of economic downturn and austerity memoranda. *Ecological Economics*, 150, 34-51.
- Bozanic, D. I., Pamucar, D. S. & Karovic, S. M. (2016). Application the MABAC method in support of decision-Making on the use of force in a defensive operation. *Technics*, 71, 97-104.
- CCPI, (2022). Climate Change Performance Index, (Erişim: 01.06.2022), <https://ccpi.org/ccpi-philosophy-team/>
- Çakın, E. & Ayçin, E. (2019). Ülkelerin çevresel performanslarının çok kriterli karar verme yöntemleri ve bulanık mantık tabanlı bir yaklaşım ile bütünlük olarak değerlendirilmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14(3), 631-656.
- Çalık, A. (2021). Grup karar verme yöntemlerini kullanarak yeşil tedarikçi seçimi: Gıda endüstrisinde bir örnek olay çalışması. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 17(1), 1-16.
- Çelik, S. (2020). Türk katılım bankacılığı sektöründe performans analizi: Bütünlük CRITIC ve MABAC uygulaması. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, 6(2), 311-334.
- Diakoulaki, D., Mavrotas, G. & Papayannakis, L. (1995). Determining objective weights in multiple criteria problems: The CRITIC Method. *Computers ops. Res.*, (22), 7, 763-770.
- Ding, D. K. & Beh, S. E. (2022). Climate change and sustainability in ASEAN countries. *Sustainability*, 14(999), 1-17.
- Djoundourian, S. (2012). Environmental performance of developing countries: A comparative study. *Topics in Middle Eastern and African Economies*, 14, 265- 277.
- Ecer, F. (2020). Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri: Geçmişten Günümüze Kapsamlı Bir Yaklaşım. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- EPI (2022a). Environmental Performance Index, Ranking country performance on sustainability Issues (Erişim: 06.04.2022), <https://epi.yale.edu/downloads/epi2022report06062022.pdf>
- EPI (2022b), Environmental Performance Index (Erişim: 26.06.2022), <https://epi.yale.edu>
- Ha, L. T., Huong, T. T. L. & Thang, T. T. (2022). Is digitalization a driver to enhance environmental performance? An empirical investigation of european countries. *Sustainable Production and Consumption*, 32, 230-247.
- Gomes, L. A., Santos, A. F., Pinheiro, C. T., Gois, J. C. & Quina, M. J. (2020). Screening of waste materials as adjuvants for drying sewage sludge based on environmental, technical and economic criteria. *Journal of Cleaner Production*, 25,1-10.
- Karaman, S. & Gökalp, Z. (2010). Küresel ısınma ve iklim değişikliğinin su kaynakları üzerine etkisi. *Tarım Bilimleri Araştırma Dergisi*. 3(1), 59-66.
- Keleş, M. K. (2022). CRITIC temelli MABAC yöntemi ile Türk Hava Yollarının yıllara göre performansının değerlendirilmesi. *MAKÜ-Uyg. Bil. Derg.*, 6(1), 53-67.
- Kılıç Akıncı, S. & Akıncı, M. M. (2010). Sürdürülebilir kalkınmaya katkı bağlamında örgütlerin çevresel performansları ve performans değerlendirme teknikleri. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(1), 193- 207.
- Matsumoto, K., Makridou, G. & Doumpos, M. (2020). Evaluating environmental performance using data envelopment analysis: The case of european Countries. *Journal of Cleaner Production*, 272, 1-13.
- Olafsson, S., Cook, D., Davidsdottir, B. & Johannsdottir, L. (2014). Measuring countries’ environmental sustainability performance - A review and case study of Iceland. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 39, 934-948.
- Orhan, M. & Mutlu, H. T. (2021). Ülkelerin Covid-19 pandemisine karşı mücadelelerinin CRITIC tabanlı MABAC yöntemiyle değerlendirilmesi. *Nicel Bilimler Dergisi*, 3(2), 173-189.
- Özkan, M. & Özcan, A. (2018). Veri Zarflama Analizi (VZA) ile seçilmiş çevresel göstergeler üzerinden bir değerlendirme: OECD performans incelemesi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 16(32), 485-508.
- Özkan Aksu, E. & Temel Gencer, C. (2018). Veri Zarflama Analizi ile OECD ülkelerinin çevre performansının incelenmesi. *UIİİD-IJEAS (18. EYİ Özel Sayısı)*, 191-206.
- Pamucar, D. & Cirovic, G. (2015). The selection of transport and handling resources in logistics centers using multi-attributive border approximation area comparison (MABAC). *Expert Systems with Applications*, 42, 3016-3028.
- Pamucar, D., Petrovic, I. & Cirovic, G. (2018). Modification of the Best-Worst and MABAC methods: A novel approach based on interval- valued fuzzy-rough numbers. *Expert Systems with Applications*, 91, 89-106.
- Signes, A. P., Royo, R. C. & Ona, M. S. (2022). Can a country’s environmental sustainability exert influence on its economic and financial situation? The relationship

- between environmental performance indicators and country risk. *Journal of Cleaner Production*, 375, 1-10.
- Simic, V., Gökasar, I., Deveci, M. & Karakurt, A. (2022). An integrated CRITIC and MABAC based type-2 neutrosophic model for public transportation pricing system selection. *Socio-Economic Planning Sciences*, 80, 1-22.
- Sözen, A., Karık, F. & Çiftçi, E. (2016). Türkiye'nin çevresel performansının OECD ve BRICS ülkeleri ile karşılaştırılması, *ISEM2016. 3rd International Symposium on Environment and Morality*, 205-213.
- Stojanovic, I. & Puska, A. (2021). Logistics performances of gulf cooperation council's countries in global supply chains. *Decision Making: Applications in Management and Engineering*, 4(1), 174-193.
- Tektüfekçi, F. & Kutay, N. (2016). The relationship between EPI and GDP growth: An examination on developed and emerging countries. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 12(5), 268-276.
- Topal, M. H. & Hayaloğlu, P. (2017). Farklı gelişmişlik düzeylerinde kurumsal kalitenin çevre performansı üzerindeki etkisi: ampirik bir analiz. *Sosyoekonomi*, 25(32), 189-212.
- Tulun, Ş., Arsu, T. & Gürbüz, E. (2022). Selection of the most suitable biogas facility location with the geographical information system and multi- criteria decision- making methods: a case study of Konya Closed Basin, Turkey. *Biomass Conversion and Biorefinery*, 1-23.
- Tunçarslan, N. (2018). BRICS ülkelerinin iklim ve çevre politikaları: Karşılaştırmalı bir analiz. *Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 36-50.
- Uludağ, A. S. & Doğan, H. (2021). *Üretim Yönetiminde Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri: Literatür, Teori ve Uygulama*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Vezzoli, C & Manzini, E. (2008). *Design for Environmental Sustainability*. Springer-Verlag London.
- Wei, G., Wei, C., Wu, J. & Wang, H. (2019). Supplier selection of medical consumption products with a probabilistic linguistic MABAC method. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16(5082), 1-15.
- Yiğit, S. (2020). Küreselleşmenin ulusların çevresel performansı üzerindeki etkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 64, 162-174.
- Zavadskas, E. K., Stević, Ž., Turskis, Z., & Tomašević, M. (2019). A novel extended EDAS in Minkowski Space (EDAS-M) method for evaluating autonomous vehicles. *Studies in Informatics and Control*, 28(3), 255-264.

Extended Summary

Purpose

Environmental problems are on the agenda of all countries since they have reached severe levels and are a global problem. It is seen that countries need to take various measures to solve environmental problems. The aim of this study is to measure the environmental performances of twenty-four OECD and EU member countries that are among the top fifty in the world in gross domestic product with CRITIC and MABAC methods, which are multi-criteria decision-making methods, taking into account the criteria in the Climate Change Performance Index (CCPI) and Environmental Performance Index (EPI). In these index reports, countries are ranked by averaging the values obtained by assigning certain weights to the criteria. In this study, the results obtained by using multi-criteria decision-making methods in weighting the criteria and ranking the countries were examined, and the usability of these methods in the mentioned indexes was investigated. Unlike other studies, the countries were ranked using both the CCPI and EPI criteria separately, and the changes in the country rankings were examined by evaluating the criteria in the indexes together.

Literature Review

It is possible to come across studies in which different criteria are used, models are developed, and different methods are used to evaluate countries' environmental performance. In some studies, the environmental performance of countries was measured by considering the criteria established by the author(s), namely Djoundourian (2012), Sözen vd. (2016), Botetzagias vd. (2018), Özkan ve Özcan (2018), Matsumoto vd. (2020), Akandere ve Zerenler (2022), Alkaya (2022). In some other studies, indexes created by organizations were used, and countries' performance was evaluated by using multi-criteria decision-making methods. Özkan Aksu and Temel Gencer (2018) analyzed the environmental performances of OECD countries with the DEA method using EPI criteria. Çakın and Ayçin (2019) evaluated the environmental performances of the EU and EU candidate countries with ENTROPY, GIA, and MOORA methods based on EPI criteria. Akandere (2021), using ENTROPY and TOPSIS methods together, measured the environmental and logistics performances of Belt Road countries using the Logistics Performance Index (LPE) and EPI criteria. Akandere and Zeren (2022) measured the environmental performance of selected countries with CRITIC and TOPSIS methods, using economic data from the world bank and EPI criteria. As a result of the literature search, no study was found in which the MABAC method was used, and the CCPI and EPI criteria were evaluated together.

Design/methodology/approach

As a result of the increase in production and consumption, environmental problems have increased. Hence, twenty-four OECD and EU member countries, which are among the top

fifty in the world's gross domestic product, are considered. In the study, first of all, the environmental performances of these countries were measured according to the CCPI and EPI criteria. Then, the environmental performances of the countries were calculated by considering the criteria created by combining these two indexes. The criteria weights for the used indices were calculated separately with the CRITIC method. Then, two methods, the integrated CRITIC - MABAC and equally weighted criteria - MABAC, were used to determine the environmental performance rankings of countries. Since all the criteria used in the study were secondary data, the ethics committee's decision was not required.

Findings

According to the analysis's findings, energy use in the CCPI criteria and ecosystem services in the EPI criteria have the highest importance. A total of fifteen criteria in the two indexes were evaluated together, and their importance levels were recalculated. Consequently, it was determined that the criterion with the highest importance was ecosystem services. The countries were ranked using the equally weighted criteria - MABAC and CRITIC - MABAC to measure the countries' environmental performance. According to the CCPI, the country with the best performance in both analyses is Denmark, whereas Canada is the worst-performing country. It was seen that the ranking obtained as a result of the analysis and the ranking in the index report were the same. Turkey was the worst performing country in both analyses. While the country with the best performance in the equally weighted criteria - MABAC method according to EPI is Finland and Sweden was in the CRITIC - MABAC method, Turkey was the country with the worst performance in both analyses. In the index report, Denmark takes first place, Finland is in third place, and Sweden is in fourth place. The country in the last place with the worst performance was Turkey, as in the result obtained in the study. In the last part of the analysis, the two index criteria were combined, and the countries were ranked with the equally weighted criteria - MABAC and CRITIC - MABAC. As a result of the analysis, the country with the best performance was Sweden, and the country with the worst performance was Turkey. When the ranking obtained in the analysis results is compared with the ranking in the indexes, it is seen that the rankings of some countries have changed, yet these changes do not create notable differences. Based on these results, it can be said that these methods can be used in the mentioned indexes. Even though it is thought that the measures taken to protect the environment will affect the economy of the countries negatively, they have a huge importance in ensuring sustainable economic growth in the long term. In particular, developed countries must create policies ensuring environmental sustainability while increasing production. In addition, it is essential for countries to benefit from renewable resources in energy use, to create minimum waste during production and consumption, and to include these wastes in the scope of recycling.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Sahiplik Yapısı ve Ar-Ge Yoğunluğu Arasındaki İlişki: Kimya İlaç Petrol Lastik ve Plastik Ürünler Sektörü Üzerine Bir Araştırma

The Relationship Between Ownership Structure and R&D Intensity: A Research on Chemicals Petroleum Rubber and Plastic Products Sector

Adem Ruhan Sönmez^{a,*}

^a Dr.Öğr.Üyesi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, Üzümlü Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, 24150, Erzincan / Türkiye
ORCID: 0000-0002-6494-6482

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 7 Kasım 2022

Düzeltilme tarihi: 10 Aralık 2022

Kabul tarihi: 16 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Sahiplik Yapısı

Ar-Ge Yoğunluğu

Dinamik Panel Veri Analizi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Nov 7, 2022

Received in revised form: Dec 10, 2022

Accepted: Dec 16, 2022

Keywords:

Ownership Structure

R&D Intensity

Dynamic Panel Data Analysis

ÖZ

Bu çalışmada sahiplik yapısı ile Araştırma ve Geliştirme yatırımları arasındaki ilişki araştırılmıştır. Bu kapsamda sahiplik yapısı göstergesi olarak kurumsal yatırımcı oranı, yabancı yatırımcı oranı ve yoğun sahiplik oranı değişkenleri kullanılmıştır. Araştırmanın veri seti, Borsa İstanbul'da hisse senetleri işlem gören ve Kimya, İlaç, Petrol, Lastik ve Plastik Ürünler Sektöründe faaliyet gösteren 22 şirketin 2012-2020 yılları arasında ait yıllık verilerinden oluşmaktadır. Verilerin analizinde dinamik panel veri analizi kullanılmıştır. Araştırma sonucunda; kurumsal yatırımcı oranı ile araştırma ve geliştirme yatırımları arasında negatif ilişki; yabancı yatırımcı ve yoğun sahiplik oranı arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir. Bu bağlamda kurumsal yatırımcı oranında meydana gelen değişim Araştırma ve Geliştirme yatırımlarını azaltırken, yabancı yatırımcı ve yoğun sahiplik oranında meydana gelen değişim Araştırma ve Geliştirme yatırımlarını artırmaktadır.

ABSTRACT

In this study, the effect of ownership structure on Research and Development intensity was investigated. In this context, the institutional investor rate, foreign investor rate and ownership concentration were used as ownership structure indicators. The data set of the research includes the annual data of 22 companies included in the BIST Chemicals, Petroleum Rubber and Plastic Products for the years 2012-2020. Dynamic panel data analysis method (GMM) was used to analyse the data. As a result of the study, negative relationship between institutional investor rate and Research and Development intensity; a positive relationship was found between foreign investors and ownership concentration.

1. Giriş

İnovasyon, işletmelerin sürdürülebilir rekabet avantajına ve ülkelerin ekonomik büyümesinde katkıda bulunan bir unsurdur (Zhou vd.; 2017: 375). Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) yatırımları son yıllarda önemli hale gelmeye başlamış ve işletmelerin büyümesinde ve rekabetçi

konumlarının korunmasında kilit bir role sahip olmaya başlamıştır (Mezghanni, 2008:250). Bundan dolayı, işletmeler günümüzde hızlı değişen dünyaya ayak uydurmak ve rekabet gücü elde edebilmek amacıyla Ar-Ge yatırımlarını artırmaya başlamışlardır (Kim ve Park, 2012:25). Ar-Ge bir yandan işletmelere rekabet avantajı sağlayan diğer taraftan da işletmenin satışlarının artmasına

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: ademruhan@gmail.com

Atf/Cite as: Sönmez, A.R. (2022). Sahiplik Yapısı ve Ar-Ge Yoğunluğu Arasındaki İlişki: Kimya İlaç Petrol Lastik ve Plastik Ürünler Sektörü Üzerine Bir Araştırma. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2), 449-457.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

katkı sağlayarak büyümesinde önemli rol oynayan stratejik bir karardır. Bu bağlamda Ar-Ge yatırımları yapan şirketler güçlü büyüme fırsatlarına sahip olabilmektedir.

İşletmeler tarafından gerçekleştirilen inovasyon faaliyetleri farklı şekillerde tanımlanabilmektedir. Bunlar; ürün inovasyonu ve süreç inovasyonudur. Ürün inovasyonu; tüketiciye yeni veya iyileştirilmiş mal veya hizmet sunmak amacıyla gelişmiş özelliklere sahip bir ürünün geliştirilmesidir. Süreç inovasyonu ise yeni veya önemli ölçüde geliştirilmiş üretim yöntemlerinin uygulanmasıdır. İnovasyona ilişkin bu tanımlamalar işletmelerin ürünleri, hizmetleri veya yeni üretim prosedürlerinin uyarlanması açısından yeni bir şeyin meydana getirilmesini vurgulamaktadır. Ayrıca işletme düzeyinde inovasyon; inovasyon girdisi ve inovasyon çıktısı olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. İnovasyon girdisi, Ar-Ge faaliyetleri için yapılan harcamaları ifade ederken inovasyon çıktısı ise yapılan bu harcamalar sonucunda ortaya çıkan yeni ürün veya yeni süreçleri ifade etmektedir (Nguyen vd.; 2018:240).

Ar-Ge yatırımları değer oluşturmada ve büyüme fırsatlarını elde etmede önemli bir güce sahiptir. Ancak Ar-Ge yatırımları riskli uzun vadeli yatırımlar olduğundan bu yatırımların başarısız olma olasılığı yüksek olabilmektedir. Ar-Ge harcamaları işletmelerin nakit akışlarında ve karlarında azalmaya veya belirsizliğe neden olabildiğinden riskli bir hal alabilmektedir. Diğer taraftan da bu yatırımlar uzun vadede işletmenin yüksek kar elde etme olasılığını ve piyasa değerini artırabilmektedir. Bu bağlamda işletmelerin sahiplik yapıları Ar-Ge yatırımlarını teşvik eden veya caydırıcı bir faktör olabilmektedir (Garcia vd.; 2020: 405).

Sahiplik yapısı işletmelerin Ar-Ge yatırım kararları üzerinde önemli bir güce sahip olduğu düşünülmektedir. Buna göre işletmede bulunan asil ve vekil tarafları arasında farklı amaç ve menfaatler bulunduğu risk tercihleri arasında farklılıklar meydana gelebilmektedir. Ar-Ge yatırımları uzun dönemli ve sonucu belirsiz faaliyetler olduğundan dolayı asil ve vekil arasında çatışmaların ortaya çıkmasına neden olabilmektedir (Nguyen vd., 2018:241). İşletmelerde yoğun sahipliğe sahip hissedar tarafından yatırım faaliyetlerinin daha yakından izlenmesine imkân tanıyabilmektedir. İşletmede yüksek paya sahip hissedarlar yönetimin kendi menfaati doğrultusunda hareket etmesinden kaynaklı olan risklerin azaltılmasında, kaynakların en iyi şekilde kullanılmasında, işletmenin etkin bir şekilde denetlenmesinde ve firma değerinin maksimize edilmesinde etkili olabilmektedir. Böylece asil ve vekil arasında ortaya çıkabilecek vekalet çatışmalarını azaltabileceğinden Ar-Ge kararlarının kolay alınmasını sağlayabilmektedir. Bu durumda sahiplik yoğunlaşması Ar-Ge yatırımlarının artmasında etkili olabilecektir. Ancak büyük paya sahip hissedarların işletme kaynaklarını kendi çıkarları doğrultusunda ve Ar-Ge yatırımları sonucunda elde edilen sonuçlar tüm hissedarlar arasında paylaşıldığından büyük paya sahip hissedar kaynakları israf etmesi mülkiyet

problemlerinin yaşanmasına neden olabilmektedir (Shleifer ve Vishny, 1986; Agrawal ve Mandelker, 1990; Bethel ve Liebeskind 1993; Agrawal ve Knoeber, 1996).

Bu çalışmada genel olarak sahiplik yapısının Ar-Ge yatırımları üzerine etkisi incelenmektedir. Bu çalışma sadece tek bir yatırımcı türünün Ar-Ge üzerine etkisine odaklanılmayarak diğer yatırımcı türlerini de (kurumsal yatırımcı, yabancı yatırımcı ve en büyük beş yatırımcı) araştırma modelinin içerisine alarak Ar-Ge yatırımları üzerine etkisini araştırmaktadır. Literatürde, özellikle Türkiye bağlamında, Doğan ve Tiryakioğlu (2018) tarafından araştırılmış olan ve BIST Sınai Endeksi'nde yer alan 112 şirketin 2009-2015 yılları arasına ait verilerine ilişkin çalışmaya rastlanmıştır. Bu çalışmada ise Türkiye'de Kimya sektöründe faaliyet gösteren ve BIST'ta işlem gören şirketlerin 2012-2020 dönemine ait verileri yardımı ile sahiplik yapısının Ar-Ge yatırımları üzerine etkisi incelenmiştir. Bu açıdan imalat sektörünün alt sektörüne ilişkin yapılan ilk çalışmadır. Ayrıca bahsedilen diğer çalışmadan farklı analiz yöntemi (Dinamik Panel Veri Analizi-GMM) kullanılması da çalışmaya metodoloji açısından da farklılık katmaktadır. Bundan dolayı, söz konusu çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

2. Literatür Taraması ve Hipotez Geliştirme

2.1. Kurumsal Yatırımcı Oranı ve Araştırma ve Geliştirme

Kurumsal yatırımcılar şirketlerin Ar-Ge yatırımlarına ilişkin stratejilerini etkileyebilmekte ve inovasyon faaliyetlerinin teşvik edilmesine yardımcı olabilmektedirler. Ayrıca, kurumsal yatırımcıların farklı yatırımlardan oluşan portföy elinde bulundurduklarından dolayı Ar-Ge yatırımları ile ilgili ortaya çıkabilecek riskleri elimine edebilmektedirler. Bu durum işletmenin Ar-Ge yatırımları üzerinde olumlu etki edebilecektir. (Sing ve Gaur, 2013; Usman vd., 2017). Bu yatırımcı türü daha düşük risk ve istikrarlı getiri sağlayabilecekleri işletmelere yatırım yapmayı tercih edebilmektedirler. Bundan dolayı, kurumsal yatırımcılar kısa vadeli ve düşük getiri sağlayabilecek yatırımlar konusunda endişeleri olduğundan işletmenin Ar-Ge yatırımlarını olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Cherkasova ve Baron, 2021). Bu durum yöneticilerin yüksek riskli ve uzun vadeli olan Ar-Ge yatırımları yapmalarından vazgeçmelerine neden olabilmektedir (Sing ve Gaur, 2013).

Literatürde kurumsal yatırımcıların Ar-Ge yatırımları üzerine etkisine ilişkin farklı sonuçlar edilmiştir. Buna göre; Brossard vd. (2012), Büyük Avrupa şirketleri üzerine yaptıkları araştırma sonucunda kurumsal yatırımcı oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında negatif ilişki olduğunu; Usman vd. (2017), 2009-2015 yıllarına ait verilerle Çin ileri teknoloji şirketleri üzerine araştırmada kurumsal yatırımcı oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında negatif ilişki olduğunu; Wang vd. (2016), Çin otomotiv sektöründe faaliyet gösteren

şirketlerde kurumsal yatırımcı oranı ile Ar-Ge arasında negatif ilişki bulunduğunu; Rong vd. (2017), 2002-2017 yılları arasında verilerle Şenzen ve Şangay Borsası'nda işlem gören şirketler üzerine yaptıkları çalışmada kurumsal yatırımcı oranının Ar-Ge yatırımları üzerine pozitif etkisi olduğunu; Jones ve Danbolt (2003) İngiltere şirketlerinde kurumsal yatırımcı oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında pozitif ilişki bulunduğunu; Garcia vd. (2020), İspanya'da faaliyet gösteren 96 şirketin 2008-2018 yıllarına ilişkin verileri ile yaptıkları çalışmada kurumsal yatırımcı oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında ilişki olmadığını; Sing ve Gaur (2013), Hindistan üzerine yaptıkları çalışmada kurumsal yatırımcı oranı ile Ar-Ge yatırımları üzerine etkisinin bulunmadığını; Doğan ve Tiryakioğlu (2018), Borsa İstanbul'da Sınai Endeksinde yer alan şirketlere ilişkin yaptıkları çalışmada kurumsal yatırımcı oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında ilişki olmadığını ortaya koyan çalışmalardır. Yukarıda verilen bilgiler doğrultusunda aşağıda belirtilen hipotez test edilecektir:

H1: Kurumsal Yatırımcı Oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında negatif ilişki vardır.

2.2. Yabancı Yatırımcı Oranı ve Araştırma ve Geliştirme

Sermayenin piyasalarda serbest bir şekilde dolaşmaya başlamasıyla birçok ülkede faaliyet gösteren şirketler bu piyasalar aracılığı ile yabancı yatırımlardan hem finansal hem de teknolojik kaynaklar elde etme imkânı bulmuşlardır. Şirketler yeni hisse senedi ihracı ile kaynaklar elde ederken, bazı şirketler ise hisse senedi devri yolu ile yabancı ortaklar ile ittifaklar kurmuşlardır. Her iki durum da şirketlerin yabancı sahiplik oranında artışa neden olmuştur (Yoo ve Rhee, 2013,235).

Yabancı sahipliğinin iki işlevi bulunmaktadır. Birincisi firmalar tarafından gerçekleştirilecek olan Ar-Ge yatırımları için gerekli finansal kaynağı sağlamasıdır. Finansal problemler Ar-Ge faaliyetlerinin gerçekleştirilmesinde önemli bir unsur olduğundan, yabancı sahipliği, işletmelerin borç-özsermaye oranını hafifletmeye yardımcı olarak Ar-Ge yatırımları için gerekli olan nakit ihtiyacının azalmasına yardımcı olabilir. Bu durum Ar-Ge yatırımları üzerine olumlu etkide bulunabilir. İkincisi, yabancı sahipliği uzmanlık, deneyim ve itibar sağlayarak işletmelerin bilgi transferi ve organizasyonel yeteneklerinin gelişmesine katkı sağlar (Himmelberg ve Petersen, 1994; Lee ve Park, 2008).

Yabancı sahipliği Ar-Ge yatırımlarını olumlu yönde etkileyebilmektedir. Bu kapsamda yabancı yatırımcılar sadece işletmelere finansal açıdan katkı sağlamanın yanı sıra yönetim ve teknik açıdan da katkı sağlayabilmektedir. Yabancı sahipliği işletmelerin teknoloji ve inovasyon yeteneğinin gelişmesine olumlu yönde etki edecektir. Ayrıca yabancı yatırımcılar iletir teknoloji kaynaklarının transfer etmede öncülük edeceklerinden işletmelerin Ar-Ge yatırımlarına ilişkin çabalarında bir artış yaşanmasına ve işletmelerin teknik gelişmelere daha fazla yatırım yapmalarına teşvik edeceklerdir (Wang vd., 2016: 1247).

Literatürde yabancı sahiplik oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında farklı sonuçlar elde edilmiştir. Bu kapsamda; David vd. (2006), 1991-1997 yılları arasında borsada işlem gören firmaların yabancı sahiplik oranı ile Ar-Ge yatırımları arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmanın sonucunda yabancı sahipliğinin Ar-Ge yatırımlarını olumlu yönde etkilediğini bulmuşlardır. Park (2011), Kore firmaları üzerine yaptıkları çalışmada ise yabancı sahipliği ve Ar-Ge yatırımları arasında pozitif ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Luong vd. (2017), yabancı yatırımcıların işletmelerin Ar-Ge yatırımlarını geliştirdiğini ortaya koymuştur. Kuwon ve Park (2018), Japonya'da faaliyet gösteren işletmelere ilişkin yaptığı çalışma sonucunda yabancı sahipliği ile Ar-Ge yatırımları arasında pozitif ilişki olduğunu tespit etmiştir. Gupta (2019), yabancı yatırımcı oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında pozitif ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Wang vd. (2016), Çin'de faaliyet gösteren 20 otomobil şirketi ve 72 otomobil yedek parçası üreten şirketlerin 2012-2014 yılları arasında ait verileri sonucunda yabancı sahipliği ile Ar-Ge yatırımları arasında negatif ilişki olduğunu bulmuşlardır. Kim vd. (2008), Kore'de faaliyet gösteren imalat şirketlerinin 1998-2003 verilerinin analizi sonucunda yabancı yatırımcı oranı ile Ar-Ge arasında negatif ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Chi vd. (2019), yabancı yatırımcıların firma inovasyonu üzerinde etkisinin olmadığını bildirmiştir. Ain vd. (2021), Çin'de faaliyet gösteren firmaların 2008-2017 yılları arasında ait verileri ile yaptıkları analiz sonucunda yabancı yatırımcı oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında ilişki olmadığını ortaya koymuştur. Kim ve Park (2012), Ar-Ge yatırımları ile yabancı sahipliği arasında ilişki olmadığını tespit etmişlerdir. Verilen bilgiler kapsamında aşağıda belirtilen hipotez test edilecektir:

H2: Yabancı Yatırımcı Oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında pozitif ilişki vardır.

2.3. Yoğun Sahiplik Oranı ve Araştırma ve Geliştirme

Sahiplik yoğunlaşması, yöneticilerin hissedarlar tarafından denetlenmesini sağlayan bir mekanizma olarak görülmektedir (Shleifer ve Vishny, 1986; Agrawal ve Mandelker 1990; Bethel ve Liebeskind 1993; Knoeber ve Agrawal, 1996). Yoğun hisseye sahip hissedarlar yöneticilerin fırsatçı davranışlarından ortaya çıkabilecek riskleri sınırlayarak kaynakların en iyi şekilde kullanılmasını ve firmanın değerinin maksimize edilmesine katkı sağlamak için yöneticileri kontrol etme konusunda yetkiye sahiptirler. Yoğun sahipliğe sahip hissedarların sermaye üzerindeki payları göz önüne alındığında şirketin uzun vadeli performansını olumlu yönde etkileyebilmek için yöneticiler tarafından verilecek kararları izleyerek yüksek riskli ve getiri oranı yüksek olabilecek Ar-Ge yatırımlarını olumlu yönde etkileyebilecektir (Mezghanni, 2008:252-253). Ayrıca yoğun sahiplik yapısının olduğu işletmelerde inovasyon konusunda farklı açılımların yapılmasına katkı sağlayabilecektir. Bunun yanında yoğun sahiplik yapısı yöneticilerle yakın çalıştıklarından ve yöneticilerin alacakları kararları yakından takip edeceklerinden inovasyon faaliyetlerinde diğer hissedarların çıkarlarının da

göz önünde bulundurulmasına katkı sağlayacaktır. Böylece yoğun sahiplik yapısı, işletmenin inovasyon faaliyetlerini sürdürme ve daha iyi Ar-Ge performansına olumlu yönde katkı sağlayacak ve yatırımcıların haklarının korunmasında önemli bir mekanizma olacaktır (Chen vd., 2014:9; Garcia vd., 2020:408).

Literatürde yoğun sahiplik oranı ile Ar-Ge yatırımları arasındaki ilişkiye yönelik farklı değerlendirmeler yapılmıştır. Chen vd. (2014), Çin'de Borsa'da işlem gören şirketlerin 2004-2005 ve 2005-2006 yıllarına ait verilerle yaptıkları araştırma sonucunda yoğun sahiplik oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında pozitif ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Chatterjee and Bhattacharjee (2021), Vietnam'da faaliyet gösteren şirketlerde yoğun sahiplik yapısı ile Ar-Ge arasında pozitif ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Iturriaga ve Lopez-Millan (2017), yaptıkları çalışma sonucunda Ar-Ge yatırımları ile yoğun sahiplik arasında pozitif ilişki olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca, Kuwon ve Park (2018), Japonya'da faaliyet gösteren şirketler üzerine yaptığı araştırma sonucunda yoğun sahiplik oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında negatif ilişki; Wan vd. (2021), Çin şirketlerinin 2007-2018 yılları arasında ait verileri ile yaptıkları çalışma sonucunda yoğun sahiplik oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında negatif ilişki; Al Hares vd. (2018), 200 şirketin 2010-2014 verileri ile yaptıkları çalışmada yoğun sahiplik yapısı ile Ar-Ge yatırımları arasında negatif ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Ancak, Garcia vd. (2020), İspanya'da faaliyet gösteren şirketlerde yoğun sahiplik oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında ilişki olmadığını; Mezghanni (2008), Yoğun sahiplik oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında ilişki olmadığını; Tribo vd. (2007), İspanya'da faaliyet gösteren şirketlerin 1996-2000 yılları arasında ait verileri ile yaptıkları çalışmada yoğun sahiplik oranı ile Ar-Ge arasında ilişki olmadığını ortaya koymuşlardır. Yukarıda verilen bilgiler doğrultusunda aşağıda belirtilen hipotez test edilecektir:

H3: Yoğun sahiplik oranı ile Ar-Ge arasında pozitif ilişki vardır.

3. Analiz

3.1. Veri Seti ve Araştırma Modeli

Bu çalışmanın veri seti, Borsa İstanbul'da hisse senetleri işlem gören ve Kimya, İlaç, Petrol, Lastik ve Plastik Ürünler Sektörü'nde faaliyet gösteren 22 şirketin 2012-2020 yıllarına ait yıllık verilerinden oluşmaktadır. 2022 yılı itibarı ile Borsa İstanbul'da bu sektörde hisse senetleri işlem gören şirket sayısı 41'dir. Ancak bu şirketlerden 19 tanesinin halka arz yılları farklılık gösterdiğinden söz konusu şirketler araştırma veri setine dahil edilmemiştir. Bundan dolayı araştırmanın veri seti 22 şirketi kapsayacak şekilde oluşturulmuştur. İmalat sektörünün alt sektörü konumunda olan Kimya, İlaç, Petrol, Lastik ve Plastik Ürünler sektöründe Ar-Ge faaliyetlerinin yoğun bir şekilde gerçekleştirildiği düşüncesinden dolayı çalışmada bu sektöre ait veriler kullanılmıştır. Bu çalışmada yer alan

şirketlerin verilerine Merkezi Kayıt Kuruluşu'ndan (MKK), şirketlerin web sayfasında yayınlanan yıllık mali tablolarından ve Finnet Mali Analiz programından elde edilmiştir.

Çalışmanın analizinde kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlere Tablo 1'de yer verilmiştir.

Tablo 1: Değişkenler ve Açıklamaları

Bağımlı Değişken	Açıklama
Ar-Ge Yoğunluğu (ARGEY)	Ar-Ge Gid./Satışlar
Bağımsız Değişkenler	Açıklama
Kurumsal Yatırımcı Oranı (KURYAT)	Kurumsal Yatırımcının Elinde Bulundurduğu Portföy Tutarı/Toplam Portföy Tutarı
Yabancı Yatırımcı Oranı (YABYAT)	Yabancı Yatırımcının Elinde Bulundurduğu Portföy Tutarı/Toplam Portföy Tutarı
Yoğun Sahiplik Oranı (EBBES)	En Büyük Beş Hissedarın Elinde Bulundurduğu Portföy Tutarı/Toplam Portföy Tutarı
Kontrol Değişkenleri	Açıklama
İşletme Büyüklüğü (SIZE)	Toplam Varlıkların Logaritması
Kaldıraç Oranı (KALDRC)	Toplam Borç/Toplam Varlık

Tablo 1'de verilen bilgilere göre; Ar-Ge Yoğunluğu (ARGEY) bağımlı değişken, kurumsal yatırımcı oranı (KURYAT), yabancı yatırımcı oranı (YABYAT) ve yoğun sahiplik oranı (EBBES) bağımsız değişkenler, işletme büyüklüğü (SIZE) ve kaldıraç oranı (KALDRC) ise kontrol değişkenleridir.

Bu çalışmada Dinamik Panel Veri Analizi (GMM) yöntemi yardımıyla sahiplik yapısı ile Ar-Ge yatırımları arasındaki ilişki araştırılmıştır. Araştırma modelini analiz etmek için dengeli panel veri seti oluşturulmuştur. Buna göre; araştırmanın analizinde kullanılan model şöyledir:

$$ARGEY_{it} = \beta_0 + \beta_1(ARGEY_{it-1}) + \beta_2 KURYAT_{it} + \beta_3 YABYAT_{it} + \beta_4 EBBES_{it} + \beta_5 SIZE_{it} + \beta_6 KALDRC_{it} + \mu_i + \gamma_t + \epsilon_{it}$$

3.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Çalışmada yer alan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	Ortalama	Stand.	Min.	Max
ARGEY	.00321	.00712	0	.0433
KURYAT	.6098	.3260	3.40	.9780
YABYAT	.2198	.2981	0	.9766
EBBES	.6821	.1718	.3331	.9785
SIZE	8.7536	.8467	6.856	10.7863
KALDRC	.5395	.2258	.0872	1.3662

ARGEY: Ar-Ge Yoğunluğu **KURYAT:** Kurumsal Yatırımcı Oranı **YABYAT:** Yabancı Yatırımcı Oranı **EBBES:** Yoğun Sahiplik Oranı **SIZE:** Toplam Varlıkların Logaritması **KALDRC:** Kaldıraç Oranı

Tablo 2'ye göre Kimya, İlaç, Petrol, Lastik ve Plastik Ürünler Sektörü'nde faaliyet gösteren şirketlerin Ar-Ge Yoğunluğu ortalama %0,3, kurumsal yatırımcı oranı yaklaşık %61, yabancı yatırımcı oranı yaklaşık %22, yoğun

sahiplik oranı %68,21, kaldıraç oranı ise ortalama %53,95'tir.

3.3. Korelasyon Tablosu

Çalışmanın analizinde yararlanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlere ilişkin korelasyon analizi sonuçlarına Tablo 3'te yer verilmiştir.

Tablo 3: Korelasyon Tablosu

	ARGEY	KURYAT	YABYAT	EBBES	SIZE	KALDRC
ARGEY	1					
KURYAT	0.307***	1				
YABYAT	0.266***	0.575***	1			
EBBES	0.378***	0.728***	0.554***	1		
SIZE	0.149*	0.647***	0.376***	0.387***	1	
KALDRC	0.184**	0.215**	0.0270	0.373***	0.322***	1

ARGEY: Ar-Ge Yoğunluğu **KURYAT:** Kurumsal Yatırımcı Oranı **YABYAT:** Yabancı Yatırımcı Oranı **EBBES:** Yoğun Sahiplik Oranı **SIZE:** Toplam Varlıkların Logaritması **KALDRC:** Kaldıraç Oranı

* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Tablo 3'te verilen sonuçlara göre; kurumsal yatırımcı oranı ile Ar-Ge yoğunluğu arasında pozitif ilişki, yabancı yatırımcı oranı ile Ar-Ge yoğunluğu arasında pozitif ilişki, yoğun sahiplik oranı ile Ar-Ge yoğunluğu arasında pozitif ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, yabancı yatırımcı oranı ile kurumsal yatırımcı oranı arasında pozitif ilişki, yoğun sahiplik oranı ile kurumsal yatırımcı oranı ve yabancı yatırımcı oranı arasında pozitif ilişkiye rastlanmıştır.

3.4. Regresyon Analizi

Bu çalışmada Kimya, İlaç, Petrol, Lastik ve Plastik Ürünler Sektörü'nde faaliyet gösteren şirketlerin sahiplik yapıları ile Ar-Ge yatırımları arasındaki ilişki incelenmektedir. Sahiplik yapısı ile Ar-Ge yatırımları arasındaki ilişkiyi tespit etmek için Arellano ve Bond İki Aşamalı Genelleştirilmiş

Momentler Tahmincisi kullanılmıştır.

Bu çalışmada, ekonometrik tahmin yöntemlerinden biri olan iki aşamalı GMM (Generalized method of moments) kullanılmıştır. Dinamik panel veri analizi yöntemi ilk olarak Arellano ve Bond (1991) GMM (Generalized method of moments) ile ortaya çıkmıştır. Bu analiz yöntemi genellikle N'nin (gözlem sayısı) yeterince büyük olmadığı durumlarda tercih edilmektedir. Ayrıca bu analiz yönteminde bağımlı değişkenin birinci farkı araç değişken olarak modele dahil edilir ve genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmektedir (Tatoğlu, 2020:131).

Bu çalışmada sahiplik yapısı ile Ar-Ge yatırımları arasındaki ilişkiye yönelik analiz sonuçları Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4: Analiz Sonuçları

ARGEY	Coef.	Stand. Hata	t-value	p-value	Sig.
L.ARGEY(-1)	-0.4902113	.003012	-162.75	0.000	***
KURYAT	-0.0011712	.0006055	-1.93	0.053	**
YABYAT	.0010154	.0003658	2.78	0.006	***
EBBES	.0053634	.0004811	11.15	0.000	***
SIZE	.0060298	.0004152	14.52	0.000	***
KALDRC	-0.0018004	.0002952	-6.10	0.000	***
Wald		415914.58			
P Value		0.000			
AR (2)		1.2808			
P Value		0.2003			
Sargan		15.0945			
P Value		0.2363			

ARGEY: Ar-Ge Yoğunluğu **KURYAT:** Kurumsal Yatırımcı Oranı **YABYAT:** Yabancı Yatırımcı Oranı **EBBES:** Yoğun Sahiplik Oranı **SIZE:** Toplam Varlıkların Logaritması **KALDRC:** Kaldıraç Oranı, *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Tablo 4'te sahiplik yapısı Ar-Ge yatırımları arasındaki ilişkiye yönelik analiz sonuçlarına yer verilmiştir. Buna göre; Ar-Ge yoğunluğunun gecikmeli değeri (L.ARGEY)

bağımlı değişken olan Ar-Ge (ARGEY) yoğunluğu değişkenindeki değişimi (-0.4902113, p value: 0.000) açıklamaktadır. Ar-Ge yoğunluğu ile kurumsal yatırımcı

oranı arasında negatif ve anlamlı ilişki (-.0011712, p value: 0.053) olduğu tespit edilmiştir. Buna göre Kurumsal yatırımcı oranında meydana gelen değişim Ar-Ge yoğunluğunu azaltmaktadır. Bu kapsamda oluşturulan H1 hipotezi kabul edilmektedir. Yabancı yatırımcı oranı ile Ar-Ge yoğunluğu arasında pozitif ve anlamlı ilişki (.0010154, p value: 0.006) bulunmuştur. Bu bağlamda yabancı yatırımcı oranında meydana gelen değişim Ar-Ge yoğunluğunu olumlu yönde etkilemektedir. Bu ilişkiyi test eden H2 hipotezi kabul edilmiştir. Ayrıca yoğun sahiplik oranı ve Ar-Ge yoğunluğu arasında pozitif ve anlamlı ilişki (.0053634, p value: 0.000) olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda yoğun sahiplik oranında meydana gelen değişim Ar-Ge yoğunluğunda artışa neden olmaktadır. Bu kapsamda oluşturulan H3 hipotezi kabul edilmiştir.

Araştırma modeline ilişkin spesifikasyon testleri sonucunda; Wald istatistiği anlamlı çıkmış olup modelde yer alan bağımsız değişkenler bağımlı değişkenleri açıklamaktadır. Otokorelasyon testi sonucunda ikinci mertebeden otokorelasyon olmadığı yani ikinci mertebeden otokorelasyonu test etmek için kullanılan “z” istatistiği anlamsızdır ve genelleştirilmiş momentlerin etkin olduğu söylenebilir. Sargan testi sonucuna göre araç değişkenlerinin geçerli olduğu yani değişkenlerin içsel olduğu söylenebilir.

4. Sonuç

Bu çalışmada Kimya, İlaç, Petrol, Lastik ve Plastik Ürünler Sektörü’nde faaliyet gösteren şirketlerin 2012-2020 yıllarına ait yıllık verileri kullanılarak sahiplik yapısı ile Ar-Ge yatırımları arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırmada Ar-Ge yoğunluğu bağımlı değişken; kurumsal yatırımcı oranı, yabancı yatırımcı oranı ve en büyük beş hissedarın oranı (yoğun sahiplik oranı) bağımsız değişkenler; SIZE (Toplam Aktifin Logaritması) ve Kaldıraç Oranı kontrol değişkenleri olarak kullanılmıştır. Burada sahiplik yapısı ile Ar-Ge arasındaki ilişkiyi test etmek için kurumsal yatırımcı oranı, yabancı yatırımcı oranı ve yoğun sahiplik oranı değişkenleri kullanılmıştır.

Kurumsal yatırımcı oranı ile Ar-Ge yoğunluğu arasında negatif ilişki olduğu tespit edilmiştir. Buna göre kurumsal yatırımcı oranındaki değişim Ar-Ge yatırımlarında azalmaya neden olabilmektedir. Bu kapsamda oluşturulmuş olan H1 hipotezi de desteklenmiştir. Elde edilen bu sonuç literatür tarafından da desteklenmiştir. Örneğin; Brossard vd. (2012), kurumsal yatırımcı oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında negatif ilişki olduğunun; Usman vd. (2017), Wang vd. (2016) kurumsal yatırımcı oranı ile Ar-ge yatırımları arasında negatif ilişki bulunduğunun kanıtlarıdır.

Analiz sonucunda; yabancı yatırımcı oranı ve Ar-Ge yatırımları arasında pozitif ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca göre şirketlerin yabancı yatırımcı oranındaki bir artış Ar-Ge yatırımlarını olumlu yönde etkileyerek artmasını sağlayacaktır. Buna göre “yabancı yatırımcı oranı ile Ar-Ge yoğunluğu arasında pozitif ilişki vardır” yönünde kurulmuş olan H2 hipotezi kabul edilmiştir. Bu sonuç literatür

tarafından da desteklenmiştir. David vd. (2006), yabancı sahiplik oranı ile Ar-Ge yatırımını pozitif yönde etkilediğini; Park (2011), Luong vd. (2017), Kuwon ve Park (2018), Gupta (2019), yabancı yatırımcı oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında pozitif ilişki olduğunun örnekleridir.

Yoğun sahiplik oranı ile Ar-Ge yoğunluğu arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Buna göre şirketlerin yoğun sahiplik oranındaki artış Ar-Ge yatırımlarında artışa neden olmaktadır. Diğer bir ifade ile sermayenin kişi veya grubun elinde yoğunlaşması Ar-Ge yatırımlarının artmasına katkı sağlayabilmektedir. Bu bağlamda “yoğun sahiplik oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında pozitif ilişki vardır” yönünde oluşturulmuş olan H3 hipotezi kabul edilmiştir. Elde edilen bu sonuç literatür tarafından da desteklenmiştir. Örneğin; Chen vd. (2014), Iturriaga ve Lopez-Millan (2017), Chatterjee and Bhattacharjee (2021), yoğun sahiplik oranı ile Ar-Ge yatırımları arasında pozitif ilişki olduğunun kanıtlarıdır.

Bu çalışma sonuçlarına göre Türkiye’de Kimya sektöründe faaliyet gösteren şirketlerde yabancı sahipliği ve yoğun sahiplik Ar-Ge yatırımlarını olumlu yönde etkilemekte ancak kurumsal yatırımcıların oranında ki artış Ar-Ge yoğunluğunu olumsuz yönde etkilemektedir. Bundan dolayı söz konusu şirketlerin yabancı yatırımcı ve yoğun sahiplik oranını artırmaları hem daha farklı ürünlerin geliştirilmesi için hem gerekli olan finansal gücü elde etmeleri konusunda önemlilik arz etmektedir. Ayrıca bu yatırımcı türlerinde yaşanacak artışlar şirketlerin farklı ürünler geliştirmesine katkı sağlayacağından karlılıklarının da artmasında etkili olacaktır.

Kaynakça

- Agrawal, A. & Knoeber, C. (1996). Firm performance and mechanisms to control agency problems between managers and shareholders. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 31(3), 377-397.
- Agrawal, A. & Mandelker, G. (1990). Large shareholders and the monitoring of managers: The case of antitakeover charter amendments. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 25(2), 143-167.
- Ain, Q. U., Yuan, X. & Javaid, H. M. (2021). The impact of board gender diversity and foreign institutional investors on firm innovation: Evidence from China. *European Journal of Innovation Management*.
- AlHares, A., Ntim, C.G. & King, D. (2018). Block ownership and companies’ R&D intensity: the moderating effect of culture. *Corporate Ownership and Control*, 15(2), 19-32.
- Bethel, J.E. & Liebeskind, J. (1993). The effects of ownership structure on corporate restructuring. *Strategic Management Journal*, 14, 15-32.
- Brossard, O., Lavigne, S. & Sakinç, M. (2013). Ownership structures and R&D in Europe: the good institutional

- investors, the bad and ugly impatient shareholders. *Ind. Corp. Change*, 22(4), 1031–1068.
- Chatterjee, M., & Bhattacharjee, T. (2020). Ownership concentration, innovation and firm performance: Empirical study in Indian technology SME context. *South Asian Journal of Business Studies*, 10(2), 149–177.
- Chen, V. Z., Li, J., Shapiro, D. M., & Zhang, X. (2014). Ownership structure and innovation: An emerging market perspective. *Asia Pacific Journal of Management*, 31(1), 1–24.
- Cherkasova V. A. & Baron A. A. (2021). The impact of the ownership structure on the innovative activity of Russian companies. *St. Petersburg University Journal of Economic Studies*, 37(4), 570–600.
- Chi, J., Liao, J. & Yang, J.J. (2019). Institutional stock ownership and firm innovation: evidence from China. *Journal of Multinational Financial Management*, 50, 44–57.
- David, P., Yoshikawa, T., Chari, M.D.R. & Rasheed, A.A. (2006). Strategic investments in Japanese corporations: do foreign portfolio owners foster underinvestment or appropriate investment? *Strateg. Manage. J.*, 27(6), 591–600.
- Doğan, M. & Tiryakioğlu, M. (2018). Sahiplik yapısı ve arge harcamaları: Borsa İstanbul örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 14(1), 67-79.
- García-García, L., Alonso-Buenaposada, M. G., RomeroMerino, M. E., & Santamaria-Mariscal, M. (2020). Ownership structure and R&D investment: The role of identity and contestability in Spanish listed firms. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 33(3/4), 405–426.
- Gupta, A. (2019). Capital structure, ownership structure and R&D investments: Evidence from Indian firms. *IUP Journal of Applied Finance*, 25(1), 36-59.
- Himmelberg, C. & Petersen, B. (1994). R&D and internal finance: A panel study of small firms in high-tech industries. *Review of Economics and Statistics*, 76(1): 38–51.
- Iturriaga, L., Félix, J. & López-Millán, E. J. (2017). Institutional framework, corporate ownership structure, and R&D investment: An international analysis. *R&D Management*, 47 (1), 141–157.
- Jones, E. & Danbolt, J. (2003). R&D project announcements and the impact of ownership structure. *Applied Economics Letters*, 10:14, 933-936.
- Kim, H., & Park, S. Y. (2012). The relation between cash holdings and R&D expenditures according to ownership structure. *Eurasian Business Review*, 2(2), 25–42.
- Kim, H., Kim, H. & Lee, P.M. (2008). Ownership structure and the relationship between financial slack and R&D investments: evidence from Korean firms. *Organization Science*, 19, 404–418.
- Kwon, H.U. & Park, J. (2018). R&D, foreign ownership, and corporate groups: evidence from Japanese firms. *Res. Policy*, 47, 428–439.
- Lee, H. & Park, J. (2008). The influence of top-management team international exposure on international alliance formation. *Journal of Management Studies*, 45(5): 961–981.
- Luong, H., Moshirian, F., Nguyen, L., Tian, X. & Zhang, B.H. (2017). How do foreign institutional investors enhance firm innovation? *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 52(4), 1449-1490.
- Mezghanni, B. S. (2008). Ownership structure, board of directors and R&D investments: Evidence from France. *Corporate Ownership and Control*, 5(3-2), 250-262.
- Nguyen, D., Nguyen, H. & Nguyen, K.S. (2018). Ownership feature and firm performance via corporate innovation performance: Does it really matter for Vietnamese SMEs? *J. Asian Bus. Econ. Stud.*, 25, 239–250.
- Park, J. (2011). Foreign ownership and R&D investment: empirical evidence from Korean firm-level data. *Kukje Kyungje Yongu*, 17(2), 1–24.
- Rong, Z., Wu, X. & Boeing, P. (2017). The effect of institutional ownership on firm innovation: evidence from Chinese listed firms. *Res. Policy*, 46 (9), 1533–1551.
- Shleifer, A. & Vishny, R. (1986). Large shareholders and corporate control. *Journal of Political Economy*, 94, 461-488.
- Singh, D. A., & Gaur, A. S. (2013). Governance structure, innovation and internationalization: Evidence from India. *Journal of International Management*, 19(3), 300–309.
- Tribo, J.A., Berrone, P. & Surroca, J. (2007). Do the type and number of blockholders influence R&D investments? New evidence from Spain. *Corporate Governance*, 15 (5), 828–842.
- Usman, M., Xiao, S., Ashraf, R.U. & Lian, F. (2017). Role of ownership structure in firm R&D investment decision: evidence from Chinese high-tech industry. In: *International Conference on Industrial Economic System and Industry Security Engineering*, pp. 1–5.
- Wan, W., Zhou, F., Liu, L., Fang, L., & Chen, X. (2021). Ownership structure and R&D: The role of regional governance environment. *International Review of Economics & Finance*, 72, 45–58.
- Wang, W., Li, X., & Liu. W. (2017). Research on the relationship among ownership structure, R&D

investment and innovation performance: Based on data analysis of listed auto companies in China. *Portland International Conference on Management of Engineering & Technology*.

Yoo, T. & Rhee, M. (2013). Agency theory and the context for R&D investment: evidence from Korea. *Asian Bus. Manag.*, 12, 227–252.

Zhou, K. Z., Gao, G. Y., & Zhao, H. (2017). State ownership and firm innovation in China: An integrated view of institutional and efficiency logics. *Administrative Science Quarterly*, 62(2), 375–404.

Extended Summary

Purpose

The purpose of this study is to analyze the relationship between the ownership structure and the investment in research and development (R&D) for a sample of listed BIST Chemicals, Petroleum Rubber and Plastic Products companies.

Literature Review

In the literature, different results have been obtained in studies investigating the relationship between institutional investor ratio, foreign ownership ratio and ownership concentration and R&D intensity. According to this; Brossard et al. (2012), as a result of research on large European companies, found a negative relationship between institutional investor ratio and R&D investments; Rong et al. (2017), in their study on companies traded in Shenzhen and Shanghai Stock Exchange, with data between 2002 and 2017, that the ratio of institutional investors has a positive effect on R&D investments; Garcia et al. (2020), in their research with the data of 96 companies operating in Spain for the years 2008-2018, there is no relationship between the institutional investor ratio and R&D investments; Doğan and Tiryakioğlu (2018), in their study on the companies included in the Industrial Index in Borsa Istanbul, reveal that there is no relationship between the ratio of institutional investors and R&D investments. Park (2011) found that there is a positive relationship between foreign ownership and R&D investments in their study on Korean companies. Kuwon and Park (2018) found that there is a positive relationship between foreign ownership and R&D investments as a result of their study on businesses operating in Japan. Wang et al. (2016) found that there is a negative relationship between foreign ownership and R&D investments as a result of the data of 20 automobile companies operating in China and 72 automobile spare parts manufacturing companies between 2012 and 2014. Chi et al. (2019) reported that foreign investors had no effect on firm innovation. Ain et al. (2021), as a result of the analysis of companies operating in China with the data of 2008-2017, revealed that there is no relationship between the ratio of foreign investors and R&D investments. Chatterjee and Bhattacharjee (2021) revealed that there is a positive relationship between ownership concentration and R&D in companies operating in Vietnam. Kuwon and Park (2018), as a result of their research on companies operating in Japan, found a negative relationship between ownership concentration and R&D investments; Wan et al. (2021), as a result of their study with the data of Chinese companies between 2007-2018, there is a negative relationship between ownership concentration and R&D investments; Garcia et al. (2020), there is no relationship between ownership concentration and R&D investments in companies operating in Spain; Mezghanni (2008) stated that there is no relationship between intensive ownership rate and R&D investments.

Design/methodology/approach

The authors use data for Chemicals, Petroleum Rubber and Plastic Products companies listed on the Borsa İstanbul stock exchanges, for a sample of 22 Turkish firms listed during 2012–2020. In accordance with the data set, the SGMM model was preferred and the preliminary feasibility tests of the GMM model were carried out. R&D Intensity is the dependent variable, institutional investor ratio, foreign investor ratio and ownership concentration are the independent variables, while SIZE (logarithm of total assets) and leverage ratio are control variables.

Findings

By applying GMM method, this study examines the simultaneous relationship among ownership concentration, R&D intensity of Chemicals, Petroleum Rubber and Plastic Products companies in Türkiye from 2012 to 2020. The findings indicate that: there is a negative and significant relationship between R&D intensity and institutional investor ratio. Accordingly, the change in the institutional investor ratio reduces the R&D intensity. A positive and significant relationship was found between the ratio of foreign investors and R&D intensity. In this context, the change in the foreign investor ratio positively affects the R&D intensity. In addition, it has been determined that there is a positive and significant relationship between intensive ownership rate and R&D intensity. In this context, the change in the intensive ownership rate causes an increase in the R&D intensity. In addition, as a result of the specification tests related to the research model; Wald statistics turned out to be significant and the independent variables in the model explain the dependent variables. As a result of the autocorrelation test, there is no second order autocorrelation, that is, the "z" statistic used to test the second order autocorrelation is meaningless and it can be said that the generalized moments are effective. According to the Sargan test result, it can be said that the instrument variables are valid and there is no endogeneity problem.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Örgütsel Zekânın Örgütsel Çeviklik Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Öğrenmenin Aracı Rolü *

The Mediator Role of Organizational Learning in the Impact of Organizational Intelligence on Organizational Agility

Rabia Seğmen Demirkıran^a & Oya Korkmaz^{b, **}

^a Tarsus Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Ana Bilim Dalı, 33400, Mersin/Türkiye
ORCID0000-0002-1069-0362

^b Doç. Dr., Tarsus Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, 33400, Mersin/Türkiye
ORCID: 0000-0003-4570-803X

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 10 Ekim 2022

Düzeltilme tarihi: 12 Aralık 2022

Kabul tarihi: 20 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Örgütsel Zekâ

Örgütsel Öğrenme

Örgütsel Çeviklik

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Oct 10, 2022

Received in revised form: Dec 12, 2022

Accepted: Dec 20, 2022

Keywords:

Organizational Intelligence

Organizational Learning

Organizational Agility

ÖZ

Bu çalışma örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerindeki etkisinde örgütsel öğrenmenin aracı rolünü incelemek amacıyla yapılmıştır. Araştırmanın örneklemini Mersin ilinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli 31 lojistik firmasında çalışan 339 kişi oluşturmaktadır. Bu örneklemden yüz yüze anket yöntemiyle veri elde edilmiştir. Elde edilen bu veriler SPSS 20.0 ve AMOS 24.0 paket programları kullanılarak analiz edilmiştir. Yapılan regresyon analizi sonucunda örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerindeki etkisinde örgütsel öğrenmenin tam aracılık etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Yapılan korelasyon analizi sonucunda ise örgütsel zekâ ile örgütsel çeviklik arasında orta seviyede ve pozitif yönde; örgütsel zekâ ile örgütsel öğrenme arasında yüksek seviyede ve pozitif yönde; örgütsel öğrenme ile örgütsel çeviklik arasında ise yüksek seviyede ve pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Yapılan fark testleri sonucunda ise örgütsel öğrenmenin çalışanların yaşına ve aylık gelir düzeyine göre anlamlı bir farklılık gösterdiği tespit edilmiştir.

ABSTRACT

This study has been conducted to examine the mediator role of organizational learning in the impact of organizational intelligence on organizational agility. The sample of the research consists of 339 people working in 31 small and medium-sized logistics companies operating in Mersin province. Data have been obtained from this sample by face-to-face survey method. These obtained data have been subjected to analysis using SPSS 20.0 and AMOS 24.0 package programs. As a result of the regression analysis carried out, it has been determined that organizational learning has a full mediation effect on the effect of organizational intelligence on organizational agility. As a result of the correlation analysis, it has been determined that there is a moderate and positive significant relationship between organizational intelligence and organizational agility; that there is a high level and positive significant relationship between organizational intelligence and organizational learning; and that there is a high level and positive significant relationship between organizational learning and organizational agility. As a result of the different tests, it has been determined that organizational learning shows a significant difference according to the age and monthly income level of the employees.

1. Giriş

Günümüzde örgütler; değişen müşteri ihtiyaçlarının, kızışan rekabetin ve değişimin yarattığı sorunların üstesinden

gelebilmek bunun yanında işlerini daha iyi bir şekilde yürütebilmek için yeni yönetim araçları aramaktadır. Örgütlerin bugün başvurduğu bu yeni yönetim araçlarından

* Bu çalışma, Tarsus Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü tarafından 2022 yılında kabul edilen “Örgütsel Zekâ ve Örgütsel Çeviklik İlişkisinde Örgütsel Öğrenmenin Aracı Rolü” başlıklı Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir. Bu çalışmanın anket uygulaması için Tarsus Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu tarafından 08/03/2021 tarih ve 2021/10 sayılı karar ile etik kurul izni verilmiştir.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: oyakorkmaz67@tarsus.edu.tr

Atf/Cite as: Seğmen Demirkıran, R., & Korkmaz, O. (2022). Örgütsel Zekânın Örgütsel Çeviklik Üzerindeki Etkisinde Örgütsel Öğrenmenin Aracı Rolü. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 458-482.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TÜBİTAK ULAKBİM JournalPark.

birisi iki aktif zekânın yani insan zekâsı ile makine zekâsının (yapay zekânın) toplamından oluşan örgütsel zekâdır. Örgütsel zekâ, bir görevi veya önemli bir faaliyeti gerçekleştirmek için gerekli olan zihinsel kapasiteyi ve yeteneği ifade etmektedir (Albrecht, 2003). Örgütsel zekâ, bir örgütün bilgi yaratma ve onu çevreye uyum sağlamak için stratejik olarak dağıtma yeteneğidir. Başka bir deyişle örgütsel zekâ, bir örgütün insan ve teknik yeteneklerini kullanarak örgütsel sorunları çözme konusundaki entelektüel yeteneğidir (Ismail ve Al-Assa'ad, 2020: 467-468). Örgütsel zekânın tanımlarından da görüleceği üzere zeki bir örgüt entelektüel sermayesini ve teknolojisini kullanarak çevredeki değişimlere hızlı bir şekilde uyumlanabilen bir örgüttür. Örgütsel zekânın bu yeteneği, bir örgütün çevik bir yapıya bürünmesini sağlamaktadır. Ayrıca örgütsel zekâ karşılaşılan problemleri çözmekte ve buradan elde edilen bilgiler örgütün hafızasında depolanmakta dolayısıyla da örgütsel öğrenme gerçekleşmektedir.

Değişimin oranı ve hızı, artan rekabet örgütsel öğrenmeyi önemli ölçüde zorunlu hale getirmiştir. Bu gerçeğe rağmen hala birçok örgüt aynı oranda öğrenmeye önem vermemektedir. Bu nedenle her örgütün çıktısını (verimliliğini, performansını, stratejisini ve yönetim kararlarını) etkileyen farklı öğrenme dereceleri bulunmaktadır. Öğrenme derecesine bağlı olarak her örgütün çevresine uyum sağlama hızı yani çevikliği de değişmektedir. Örgütsel çeviklik örgütlerin çevrelerindeki değişikliklere hızlı ve başarılı bir şekilde yanıt verme yeteneğidir. Çeviklik, değişken ve belirsiz ortamlarda örgütlerin kullanabileceği en faydalı araçlardan birisidir. Zeki bir örgüt aslında öğrenen bir örgüttür. Örgütün gelişme stratejisinden biri olan örgütsel öğrenme ise örgütün çevikliğini etkilemektedir.

İçerisinde bulunduğumuz bilgi çağında bilgi, örgütler arasında yaşanan rekabette ve bilgi temelli yeni örgütlerin yaratılmasında oldukça önemli bir rol oynamaktadır. Ekonomik, sosyal, teknolojik, kültürel ve politik birçok alanda yaşanan değişime karşı örgütlerin ayakta kalabilmeleri için var olan bilgilerini geliştirmeleri bunun içinde örgütsel öğrenmenin öncülü konumunda olan örgütsel zekâyı bilgi artırma aracı olarak kullanmaları gerekmektedir. Bu farkındalıkla yaptığımız bu çalışmada, örgütsel zekânın örgütün öğrenmesini etkilediği ve öncülü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Böylece yöneticilerin örgütlerinin bilgilerini artırmada kullanabilecekleri faydalı araçlardan birinin örgütsel zekâ kavramı olduğu bilgisi sahada yapılan çalışmanın sonuçlarıyla da desteklenmiştir. Çalışmadan elde edilen bir diğer sonuç ise örgüt içerisinde yaratılan öğrenme ikliminin, örgütün hız ve esneklik kazanmasında yani çevik bir yapıya bürünmesinde etkili olduğunu göstermiştir. Bunun nedeni artan örgütsel öğrenme yeteneği ile bir organizasyonun değişen çevreye daha iyi uyum sağlayabilmesidir. Örgütsel çeviklik, örgütlerin değişen öğrenme koşullarına uyum sağlayıp rekabetçi kalmada kullanabilecekleri etkili yeni bir paradigmadır. Çeviklik, çevresel değişikliklere hızlı ve

başarılı bir şekilde yanıt ve tepki verme yeteneğidir. Çevik bir organizasyon yüksek hızlı, tutarlı ve güçlüdür. Bu nedenle ani değişikliklere, yeni pazar fırsatlarına ve müşteri gereksinimlerine hızlı bir şekilde yanıt vermektedir (Rasouli vd., 2016: 427). Görüldüğü üzere örgütsel öğrenme ile örgütsel çeviklik arasında karşılıklı bir etkileşim söz konusudur.

Araştırmanın sorunsalı/problemi; değişen, istikrarsız, öngörülemeyen koşullara ve çevreye yanıt olarak oldukça esnek bir organizasyon yapısı oluşturmaya doğru nasıl ilerleneceğini belirlemektir. Bu problemin çözümüne yönelik yeni ve önemli bir yöntem/metot sunmak araştırmanın amacını oluşturmaktadır. Çünkü günümüzde klasik yönetim anlayışıyla yönetilen örgütlerin yaşamlarını sürdürmesi mümkün görünmemektedir. Bu nedenle bu çalışmada, örgütlerin çevrede yaşanan ani ve hızlı değişimlere gecikmeden hızlı bir şekilde cevap vermelerini sağlayacak yeni yöntemlerden birinin örgütsel çeviklik kavramı olduğu ve bu kavramın inşasına örgütsel zekâ ile örgütsel öğrenme kavramlarının katkı sunduğu gösterilmeye çalışılmıştır. Başka bir deyişle bu çalışmada, insan ve makine zekâsının bütünleşmesinden oluşan örgütsel zekânın örgütsel öğrenme için anahtar bir unsur yani temel bir yeterlilik olduğu ve bir örgütün çevik bir yapıya bürünme sürecine bu iki kavramın etkilerinin olduğu varsayımı ispatlanmaya çalışılmıştır. Kısaca bu çalışma, yeni nesil zeki örgütlerin nasıl oluşturulacağı dolayısıyla örgütsel öğrenmenin nasıl gerçekleştirileceği ve örgütlerin çevik bir yapıya nasıl büründürülebileceği konusunda karar alıcılara yol göstermeyi amaçlamaktadır. Ayrıca bu çalışma, örgütsel zekâ kavramının yeni olması ve bu duruma bağlı olarak mevcut literatürde örgütsel zekâyla ilgili teorik bilginin ve modellemelerin oldukça zayıf (bakir) olmasından kaynaklı mevcut bilgi boşluğunu doldurmaktadır. Bütün bunların yanında bu çalışma, karar alıcıların öğrenmenin yarattığı fırsatlara ilgisini çekmeyi ve örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerindeki etkisinde örgütsel öğrenmenin aracı rolü olduğunu göstermeyi amaçlamaktadır. Görüldüğü üzere bu çalışma, bu kavramlara yabancı olan ve bu kavramların sağladığı avantajların henüz farkına varmamış olan örgütlere yol göstermeyi ve rehber olmayı amaçlamaktadır. Bu amaçlarla yapılan bu çalışma genel olarak dört ana başlıktan oluşmaktadır. Girişten sonraki ilk üç başlık çalışmayla ilgili kavramların (örgütsel zekâ, örgütsel öğrenme ve örgütsel çeviklik) tanıtılmasını, dördüncü başlık ise araştırmanın metodolojisini içermektedir.

2. Örgütsel Zekâ

Zekâ kavramı, rekabet yeteneğini artırmak ve stratejik planlama süreçlerini geliştirmek için süregelen bir çaba olan örgütsel stratejinin bir parçasıdır. Mevcut literatürde zekâ, şirketin rekabet gücünü artıran ve stratejik planlamaya yardımcı olan stratejik planlama varsayımları olarak kabul edilmektedir. Zekâ kavramı bir şirketin stratejik planını ve rekabet yeteneğini geliştiren bir süreç olarak düşünülmektedir. Zekâ kavramı tesadüfi bir olgu değil, planlama, tasarım ve ayrıntılı bir uygulamanın sonucudur

(Ahmadnia vd., 2017: 828-829).

Günümüzde iş dünyası zekâ kavramını karşılaştığı zorlukların üstesinden gelmek için yeni bir mücadele yöntemi olarak kullanılmaktadır. Dolayısıyla kurumsal zekâyâ yönelik artan talep, entelektüel sermayenin gelişimine yönelik yatırım artışı gösteren yenilikçi çözümler gerektirmektedir. Örgütsel öğrenmeye ve bilgiyi anlamaya odaklanan örgütsel zekâ, bilginin nasıl yönetileceğini öğrenen akıllı bir organizasyon yaratmaktadır (Ahmadnia vd., 2017: 829).

Zekâ kavramı önceleri bireylerle ilgili bir kavram olmasına rağmen, daha sonraları bazı yazarlar onu kolektif düzeyde kavramsallaştırmaya ve ölçmeye başlamışlardır. Başka bir deyişle mikro düzeydeki bir yapıyı makro düzeye yani bir organizasyonu kapsayacak şekilde genişletmişlerdir. Dolayısıyla insan ve örgütsel zekâ arasındaki bu işlevsel benzerlik örgütsel zekânın şu şekilde tanımlanmasına yol açmıştır. Örgütsel zekâ kavramı bir işletmenin faaliyet gösterdiği bir ortama uyum sağlama potansiyelini artırmak için işletmenin amacına yönelik bir şekilde; bilgiye erişme, işleme, kodlama ve yorumlama yeteneği olarak ifade edilmektedir. Bireysel zekâ gibi, örgütsel zekâ da problem çözme, hedeflere ulaşma ve çevresel zorluklara etkili cevaplar verme ile ilgili bir kavramdır. Örgütsel zekâ, örgütsel başarıların ve başarısızlıkların altını çizen deneysel öğrenme süreçlerini kapsamaktadır. Kolektifliğin bir özelliği olarak, örgütsel zekâ aslında sosyal bir sonuçtur. Örgütsel zekâ, belirli alanlar veya bağlamlar (pratik, dilsel veya sosyal zekâ) açısından farklı zekâ seviyelerine ve farklı zekâ türlerine sahip örgüt üyeleri arasındaki etkileşimlerin yanı sıra örgüt üyelerinin birikmiş bilgeliğinden de kaynaklanmaktadır (Glynn, 1996: 1087-1088).

Örgütsel zekânın; dönemsellik, benzersizlik ve yüksek verim olmak üzere üç özelliği bulunmaktadır. Örgütsel zekânın ilk özelliği olan dönemsellik kendi içerisinde üç kısma ayrılmaktadır. Örgütsel zekânın ilk döneminde, örgüt kendini geliştirme ihtiyacını karşılamak için örgütsel zekâdan yararlanmaktadır. Dolayısıyla örgütsel zekâ örgüt içerisinde ilk defa varlık göstermektedir. Örgütsel zekânın ikinci döneminde ise, örgüt içerisinde oluşturulan bu zekâ örgüt içerisinde kullanılmakta başka bir deyişle örgütlerle buluşturulmakta ve örgüt için olumlu sonuçlar elde edilmektedir. Bu nedenle örgütsel zekânın ikinci dönemi örgütsel zekâ için kusursuz bir aşamadır. Örgütsel zekânın son yani üçüncü aşamasında ise iç şartların ve dış ortamın zamanla değişime uğramasına rağmen birinci dönemde yaratılan örgütsel zekâ değişikliğe uğrayamamakta bu nedenle de düşüşe geçmektedir. Dolayısıyla örgütsel zekâ artık örgütün gelişim ihtiyacını karşılayamamakta ve yeniden yaratılma ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Örgütsel zekânın ikinci özelliği olan benzersizlik aşamasında ise her örgüt kendi şartlarına ve özelliğine göre kendi zekâsını oluşturmakta bu da onları benzersiz kılmaktadır. Başka bir deyişle örgütlerin zekâlarının kopyalanması mümkün görünmemektedir. Bu nedenle örgütsel zekâ benzersizdir.

Son özellik olan yüksek verim aşamasında ise örgütsel zekâ; örgütlere çalışanlarının zekâsından en iyi şekilde yararlanma, örgüt içerisindeki iletişimi ve işbirliğini artırma ve kaliteli karar verme yeteneğini geliştirme gibi fırsatlar sunarak örgütün daha verimli çalışmasını sağlamaktadır (Chen vd., 2008:1-2).

Örgütün bilgisini artırmada etkili bir faktör olan örgütsel zekâ çoklu zekâ kuramı ile açıklanmaktadır. Howard Gardner'ın Çoklu Zekâ Kuramı bireylerin içinde yaşadıkları toplumlarla ilgili ürünler yaratmada, sorunları çözmede bireysel ve kurumsal olarak; sözel-dilsel, mantıksal matematiksel, görsel uzaysal, müziksel ritmik, bedensel kinestetik, sosyal, içsel ve doğacı zekâlardan yararlanabileceğini ifade etmektedir (Davis vd., 2011: 485). Örgütsel zekâsı yüksek olan kuruluşlar sorunları anlamada ve bu sorunları çözecek bilgiyi üretmede diğer kuruluşlara göre daha üstün konumdadırlar (Simic, 2005).

Zeki örgütlerin; değer yaratma kültürü, alternatifler yaratma, iç-dış stratejik perspektif, sistem düşüncesi, belirsizliği kabul etme, sürekli öğrenme, disipline edilmiş karar verme ve açık bilgi akışı olmak üzere sekiz ilkesi bulunmaktadır (Matheson ve Matheson, 2001: 49):

Değer Yaratma Kültürü: Değere dayalı yönetim; stratejik planlama, bütçeleme, ücretlendirme, performans ölçümü, eğitim ve iletişim gibi anahtar organizasyonel süreçlerin değer yaratma konusunda aynı noktaya gelmesini ifade etmektedir. Bir örgütte, her düzeydeki bireylerin sürdürülebilir uzun vadeli değer yaratmaya odaklı kararlar alabileceği bir kültür geliştirebilmesi için uyuma ve tutarlılığa ihtiyaç duyulmaktadır. Örgütler ancak yatırımın algılanan riskini telafi etmekten daha fazlasını aldıklarında değer yaratmış olurlar (Chopp ve Paglia, 2002).

Zeki bir örgüt var olmak için bir amaca ihtiyaç duymaktadır. Kuruluştaki herkes bu amacı anlamalı ve bu amacı, stratejilerinin ve eylemlerinin kuruluş ile müşterileri için değer yaratıp yaratmadığına dair son bir test olarak kullanmalıdır. Değer yaratma; gelenek, işlevsel sınırlar, kişisel hırslar ve hatta bütçe sınırlamaları gibi engelleri geçersiz kılan ve örgütleri değişime zorlayan bir argümandır (Matheson ve Matheson, 2001: 50-51).

Alternatifler Yaratma: Zeki bir örgüt, yeni alternatiflerin proaktif olarak oluşturulmasını talep eder ve birden fazla alternatif oluşturulup değerlendirilmeden önce stratejik eylemde bulunmaz (Matheson ve Matheson, 2001: 51).

İç-Dış Stratejik Perspektif: Zeki bir örgüt; dünyanın nereye gittiği, müşterilerinin ve endüstrisinin nasıl değiştiği gibi büyük resmi keşfederek işe başlar ve daha sonra edindiği bu bilgileri işletmenin içine enjekte eder (Matheson ve Matheson, 2001: 51).

Sistem Düşüncesi: Senge'nin (1990) beşinci disiplininden kendisi dışındaki diğer dört disiplini birleştirip desteklediğinden, sistem düşüncesi pratiğinin ve entegrasyonunun nihai ürünü olan örgütsel zekâ da doğal olarak diğer disiplinlerin etkilerinin çoğunu kendi içerisinde

bütünleştirmektedir (Smilevski vd., 2021: 18). Bu nedenle zeki bir örgüt kararlarının uzun vadeli (ve genellikle mantık dışı) sonuçlarını anlamak için sistem düşüncesini kullanmaktadır (Matheson ve Matheson, 2001: 51).

Belirsizliği Kabul Etme: Gelecekte gerçek diye bir şey yoktur. Sadece belirsizlikler vardır. Zeki bir örgütte çalışan insanlar, belirsizlikle nasıl mücadele edeceklerini ve bunu muhakeme süreçlerine nasıl entegre edeceklerini bilirler. Bilmediklerini ölçer ve ilişkili riskleri yönetirler. Belirsizliği inkâr etmezler, ancak karar verirken bunu kabul ederler. Zeki örgütlerde belirsizlik anlaşılır, iletilir ve yönetilir (Matheson ve Matheson, 2001: 51).

Akıllı bir organizasyonun çalışanları, çevredeki tüm belirsizlik kaynaklarını anlamaya çalışmalı ve stratejik eylem çevrenin algılarına ve yorumlarına bağlı olduğundan ve çevre yöneticiler için önemli bir belirsizlik kaynağı olduğundan, karar verirken çevreden topladıkları bu bilgileri uygulamalıdır. Çünkü stratejiler, algılanan çevresel koşullar (rakipler, müşteriler ve çevre hakkındaki belirsizlikler gibi) ve içsel yetenekler ışığında formüle edilmektedir (Istvan, 2006: 120-121).

Sürekli Öğrenme: Değişim, hayatın birkaç keskinliğinden birisidir. Zeki olmak, hızla gelişen teknoloji ve küresel olarak rekabetçi pazarlar karşısında nasıl daha fazla değer yaratılacağını sürekli olarak öğrenmek anlamına gelmektedir. Zeki örgütler, fırsatları ve paradigma değişimlerini sürekli olarak tanımlamakta ve daha fazla değer yaratmak için yeni ve geliştirilmiş yollar bulmaktadır (Matheson ve Matheson, 2001: 51).

Sürekli öğrenmenin kısa vadede bilgi edinme, öz farkındalık oluşturma ve bakış açısı değişikliği gibi faydaları olduğu gibi uzun vadede de beceri geliştirme ve davranış değişikliği gibi faydaları bulunmaktadır. Bunlar ideal olarak artan üretkenliğe ve kurumsal hedeflere ulaşma becerisine yol açmaktadır. Ayrıca, öğrenmenin, gelişmenin ve büyümenin mevcut işlerin bir parçası olduğu bir organizasyona sahip olmak, mevcut işgücü piyasası göz önüne alındığında önemli bir konu olan çalışanların elde tutulmasına yardımcı olmaktadır. Sürekli öğrenmedeki yetkinliğin, başarılı kariyerlerin ve etkili organizasyonların giderek daha önemli bir parçası olduğu görülmektedir (Maurer ve Weiss, 2010: 1-2).

Disiplin Edilmiş Karar Verme: Karar verme sürecindeki disiplin, verilmesi gereken kararın gerçek amacını belirlemeyi, hedeflere ulaşmak için çok sayıda alternatif oluşturmayı ve oluşturulan bu alternatiflerin her birini dikkatli bir şekilde analiz etmek için gereken zamanın ayrılmasını ifade etmektedir (Purdue University Center for Food and Agricultural Business, 2022). Disiplinli bir kararın üç bileşeni bulunmaktadır. Bunlar; kararı alternatifler açısından değerlendirmek, değer ve riske ilişkin tüm bilgileri dikkate alarak daha fazla alternatif oluşturmak ve riski azaltmak için gerekli işlemleri yapmaktır. Bir örgütte karar alıcılar kararlarını verirken, finansal piyasalar hakkındaki bilgilere dayalı olarak kararlarını vermelidirler

(Amram ve Kulatilaka, 1999: 95).

Stratejik bir karar için fırsatların veya ihtiyaçların fark edilmesi genellikle zordur. Zeki kuruluşların süreçleri, olaylar olmadan önce stratejik kararlar alma ihtiyacının fark edilmesini sağlar. Ardından, zeki örgütler sağlam sonuçlara ulaşmak için gereken adımları tanımlayan sistematik, disiplinli süreçler uygularlar. Zeki örgütlerin uyguladığı bu süreçler yüksek kaliteli girdilerin avantajına sahiptir (Matheson ve Matheson, 2001: 51).

Açık Bilgi Akışı: Verimli bir üretim yönetim sistemi, doğru ve zamanında bilgi mevcudiyetine dayanmaktadır. Verimli bir üretim yönetim sistemi için yönetilmesi gereken birçok bilgi akışı bulunmaktadır (Dave vd., 2014: 2). Bilgi eksikliğinden veya ilgili alana hiç ulaşamamasından kaynaklı hataları önlemek için bu bilgilerin bir bilgi akışı kullanılarak yönetilmesi gerekmektedir (Drew, 2021). Hangi bilginin önemli olduğunu veya görünüşte bağlantısız bir bilgi parçasının yeni ve yaratıcı bir kavrayışı nasıl tetikleyeceğini önceden söylemek çoğu zaman imkânsızdır. Zeki bir örgüt, neredeyse organizasyonun tüm bölümlerine açık ve sınırsız bir bilgi akışı sağlamaktadır. Zeki bir örgüt, bir örgütte bilgi biriktirme alışkanlığını ortadan kaldıran güç kaynağı görevi görmektedir. Çünkü değer yaratan bir kültüre sahip uyumlu ve yetkilendirilmiş bir kuruluşta, herkesin işini yapmak için bilginin açık erişimine ihtiyaç duyulmaktadır (Matheson ve Matheson, 2001: 51-52).

Örgütsel zekâ, makine zekâsı ile insan zekâsının bir birleşimidir. Makine zekâsı, bilgisayarın bilgileri işlemesini ve işlediği bu bilgileri örgüte aktarmasını içermektedir. İnsan zekâsı ise çalışanların liderlik ve yaratıcılık yeteneklerinin örgüte aktarılmasını kapsamaktadır. Ayrıca, örgütsel zekâ kolektif problem çözme yeteneğidir ve stratejik vizyon, paylaşılan kader, değişime istekli olma, içtenlik, güç birliği ve uygunluk, bilgiyi etkili kullanma ve performans baskısı olmak üzere yedi boyuttan/bileşenden oluşmaktadır (Karimi ve Akbari, 2015: 262):

Stratejik Vizyon: Kuruluşun yaratılmasını, evrimini, hedeflerini, misyonunu ve stratejisini ifade etmektedir. Stratejik vizyona dayanarak belirlenen ana stratejiler, organizasyondaki tüm çalışanlar tarafından kabul edilmeli ve belirlenen ana strateji stratejik vizyon ile tutarlı olmalıdır (Karimi ve Akbari, 2015: 262). Stratejik vizyon; herhangi bir vizyon, strateji veya misyon kavramı değil aksine bir işletmenin amacını belirleme, geliştirme ve ifade etme kapasitesidir. Örgütsel zekânın stratejik vizyon boyutu, liderlerin bir başarı kavramını dile getirip geliştirebileceklerini ve gerektiğinde gerektiği şekilde yeniden icat edebileceklerini varsaymaktadır (Albrecht, 2002: 11).

Paylaşılan Kader: Paydaşlar, kilit tedarikçiler ve kuruluşun misyonu, planları ve programları hakkında bilgi sahibi olan çalışanlar da dâhil olmak üzere kuruluşla ilgili tüm kişiler ortak hedeflere sahiptir ve vizyona ulaşmak için başarılı bir şekilde birlikte çalışmaktadırlar (Karimi ve Akbari, 2015: 262). Hiçbir vizyonu veya ortak bir başarı anlayışı olmayan

kuruluşlardaki çalışanların ise bireysel çabalarının işletmeyi istenen yöne götürmede yetersiz kaldığı görülmektedir (Albrecht, 2002: 11).

Değişime İstekli Olma: Günümüzde yöneticiler örgüt kültürünün bir kısmını; değişen çevreye tepki göstermeye, ortaya çıkan yeni zorluklara ve fırsatlara yönelik çalışma biçimlerine yönlendirilmektedirler. Dolayısıyla bu tür örgütler esnek yapıları sayesinde çevresel değişimlere daha çabuk uyum sağlamak ve daha büyük başarılar elde etmektedirler (Karimi ve Akbari, 2015: 262). Genellikle yönetim ekipleri tarafından yönetilen bazı organizasyon kültürlerinde; çalışma, düşünme ve çevreye tepki verme biçimleri örgüte o kadar sıkı bir şekilde yerleşmiştir ki, değişim bu tür örgütlerde bir tür psikolojik rahatsızlık ve hatta sıkıntı yaratmaktadır. Değişime istekli örgütlerde ise değişim; meydan okuma, yeni ve heyecan verici deneyimler için fırsatlar elde etme ve yeni bir sorunun üstesinden gelme şansını elde etme anlamına gelmektedir. Bu tür örgütte çalışanlar, yeni iş modellerini hoş karşılamakta ve değişimi başarılı olmanın yeni yollarını öğrenme şansı ve yeniden icat etme ihtiyacı olarak görmektedirler. Bu anlayışın yarattığı değişim iştahı, stratejik vizyonda talep edilen değişiklik türlerini barındıracak kadar büyük yani kapsamlı olmalıdır (Albrecht, 2002: 11).

İçtenlik: Standartların ötesinde çalışmaya istekli olma durumunu ifade etmektedir. Başka bir deyişle içtenlik, çalışanların görev tanımlarından daha yüksek düzeyde işbirliği yapmaya yönelik gönüllü çabalarıdır. Yüksek içtenliğe sahip kuruluşlarda, çalışanların işbirliği yapma eğiliminde olması, liderlerin ise daha fazla çalışması beklenmektedir (Albrecht, 2002: 11). İçtenlik unsuru, standartlardan daha fazlasını örgüte vermeye isteklilik durumu olduğundan bu yönüyle paylaşılan kader unsurundan ayrılmaktadır. Örgüt psikologları örgüt üyelerinin isteğe bağlı çabalarını, örgüt üyelerinin örgüt yaptıkları sözleşme düzeyinin üzerinde gösterdikleri çaba (enerji miktarı) olarak ifade etmektedirler (Nasabi ve Safarpour, 2009: 3493). İçtenliği az olan veya hiç olmayan bir kuruluşta, personel temel olarak sadece işlerini yapmakta, içtenliği yüksek olan bir kuruluşta ise liderler çalışanlarından isteğe bağlı çaba, yani beklenenden daha fazla örgüte katkıda bulunma istekliliği kazanmalarını sağlamaktadırlar. Çünkü bu tür liderler başarılarını işletmenin başarısı ile özdeşleştirmekte ve bunun gerçekleşmesini istemektedirler (Albrecht, 2002: 11).

Güç Birliği ve Uygunluk: Bir grubun uyması gereken bir dizi kural olmadığı takdirde grup içerisinde çatışma yaşanır. Bu nedenle grup içerisinde görevler organize edilmeli, işler ve sorumluluklar bölünmeli ve çalışanların birbirleriyle etkileşim içerisinde olması ve çevre ile mücadele edebilmesi için bir dizi kural belirlenmelidir. Zeki organizasyonlarda ise geniş bir şekilde tanımlanan sistem, insanların misyona ulaşmasını sağlamak için bir araya getirilmelidir (Nasabi ve Safarpour, 2009: 3493).

Zeki bir örgütte, insanlar organizasyonun misyonunu gerçekleştirmek için birlikte çalışırlar. Liderler ise yapısal

çelişkileri ortadan kaldırır ve ortak bir hedefe ulaşmak için çalışanları harekete geçirirler (Karimi ve Akbari, 2015: 262). Başka bir deyişle zeki bir örgütte, genel olarak tanımlanan sistemlerin tümü insanların misyona ulaşmasını sağlamak için bir araya getirilir. Liderler ise temel değer önerisine yönelik yapısal çelişkilerin çoğunu ortadan kaldırır ve bireysel enerjilerin ortak amaca yönelik hizalanmasını teşvik eder (Albrecht, 2002: 12).

Bilgiyi Etkili Kullanma: Günümüzde örgütlerin başarısı ve başarısızlığı, her zaman olduğundan daha fazla veriyi ve bilgiyi etkin kullanmalarına dayanmaktadır (Razavinia ve Feizi, 2015: 257). Bilgiyi yaratma, aktarma, organize etme ve paylaşma kapasitesi karmaşık ortamlarda ve örgütün rekabete hazır olmasında hayati bir öneme sahiptir (Albrecht, 2002: 12). Örgütler, gelecek beklentilerini ve tercihlerini iyileştirebilecek bilgileri elde etme ve kullanma konusunda açık veya örtülü kararlar almaktadır. Bir örgütte karar alınmadan önce ilgili bilgilerin toplanması ve analiz edilmesi, mevcut bilgilerin daha fazla bilgi toplanmadan önce incelenmesi ve bilgi ihtiyacının bilgi talep edilmeden önce belirlenmesi gerekmektedir (Feldman ve March, 1981). Zeki örgütler, hem örgüt içinde hem de örgüt dışında kendilerine faydalı olacak bilgileri araştırarak bulmakta, elde ettikleri bilgileri kullanarak örgüt çalışanlarına aktarmaktadırlar (Doğan ve Kılıç, 2009: 93).

Performans Baskısı: Yöneticiler için işletmenin performansı, yani işletmenin belirlenen stratejik hedeflere ve taktik sonuçlara ulaşılmasıyla meşgul olmak yeterli değildir. Zeki örgütlerde, herkes performans önerisine, yani neyin başarılması gerektiğine dair duyguya ve işletme amaçlarının geçerliliğine olan inanca sahiptir. Liderler performans baskısı duygusunu teşvik edebilir ve destekleyebilir. Ancak performans baskısı en fazla etkiye, organizasyonun tüm üyelerinin kendi kendilerine empoze ettikleri bir dizi karşılıklı beklenti sonucunda ve çalışanların paylaşılan başarıyı operasyonel bir zorunluluk olarak kabul ettiklerinde sahip olur. Çalışanlar misyona katkılarından dolayı birbirlerini sorumlu tuttuklarında bir performans kültürü şekillenir ve katılan her yeni üye ortak zorunluluk duygusunu hissedebilir (Albrecht, 2002: 12; Nasabi ve Safarpour, 2009: 3494; Karimi ve Akbari, 2015: 262).

3. Örgütsel Öğrenme

Araştırmacılar örgütsel öğrenmeyi farklı şekillerde tanımlamış olsalar da çoğu tanımın özü örgütsel öğrenmenin, organizasyon deneyim kazandıkça organizasyonda meydana gelen bir değişiklik olduğu yönündedir. Çoğu araştırmacı örgütsel öğrenmeyi, deneyimin bir işlevi olarak ortaya çıkan organizasyonun bilgisindeki bir değişiklik olarak tanımlamışlardır. Bu bilgi, bilişlerde veya davranışlarda değişiklik şeklinde kendini gösterebilir ve hem açık hem de zımnı veya ifade edilmesi zor bileşenler içerebilir (Argote ve Miron-spektor, 2011: 4). Örgütsel öğrenme; kuruluşların zihinsel modellerini, kurallarını, süreçlerini veya bilgilerini değiştirme veya düzenleme, performanslarını sürdürme veya iyileştirme

sürecidir. Örgütsel öğrenme, öngörülemeyen ortamlarda faaliyet gösteren kuruluşların öngörülemeyen koşullara rakiplerinden daha hızlı yanıt vermeleri açısından oldukça önemlidir. Yeni bakış açıları geliştirme sürecinin bir kavramı olarak örgütsel öğrenme doğası gereği yeni örgütsel bilginin geliştirilmesinde bir kaynak niteliği taşımaktadır. Bu yetenek, iş ortamının karmaşıklığı ve dinamik değişimi nedeniyle sürekli olarak önem kazanmaktadır. Örgütsel öğrenme, kontrol ve planlamayı içeren bir yönetim görevi olarak algılanmaktadır. Örgütsel öğrenmenin performans üzerinde olumlu bir etkisinin olabilmesi için bilginin yönetimi gerekmektedir (Basten ve Haamann, 2018: 2).

Örgütsel öğrenme kavramı ilk olarak 21. yüzyılın başında Taylor tarafından tanıtılmış 60'lı ve 70'li yıllara gelindiğinde ise bu kavram pekiştirilmeye başlanmıştır. 80'li ve 90'lı yıllarda ise örgütsel öğrenmenin artan önemini gösteren birden fazla eser yayınlanmıştır. Örgütsel öğrenme konusunda en çok atf alan bilim adamlarından birisi Argyris ve Schön'dür. Argyris ve Schön tek döngülü öğrenme ile çift döngülü öğrenme modellerini ortaya koymuşlardır. Örgütsel öğrenme türlerinin ilki olan tek döngülü öğrenmede (Model I) kuruluş ortama uyarlanabilir özelliklerle ilgili kararlar almak için ortamdan bilgi almaktadır. Bu döngü, öğrenmeyi engelleyen bir model olduğundan, bu modeli uygulayarak rekabet avantajı elde etmek mümkün görünmemektedir. Tek veya benzersiz döngüsel öğrenme, bir kuruluşun bilgi ve yeterliliklerine işletmenin hedeflerini, stratejilerini veya zihinsel haritalarını değiştirmeden katkıda bulunmaktadır. Tek döngülü öğrenme; tepkisel, mekanik, emir ve itaatten oluşan yerleşik yapılara saygı ve alınan her kararda bu yapıları sürdürme taahhüdü ile gerçekleştirilen bir dönemdir. Bu nedenle tek döngülü öğrenmede potansiyel olarak tehdit edici, riskli veya gerginlik yaratabilecek konular sorgulanmamaktadır. Basit döngü adı verilen bu öğrenme, organizasyon üyelerinin organizasyonun iç ve dış ortamlarındaki değişikliklere, hataları tespit ederek ve sonra bu hataları düzelterek tepki verdiği gerçeğe sahiptir. Tek veya benzersiz döngü, çalışanların faaliyetlerini monoton bir şekilde yerine getirmeleri gerçeğine atıfta bulunur ve süreçlerde herhangi bir değişiklik, iyileştirme veya optimizasyon olmadığını savunur. Bu faaliyetlerin rutin olması, yaratıcılık ve yenilik içermemesi çalışanın öğrenme sürecini olumsuz etkileyebilir. Bu tür öğrenme, görevler rutin ve tekrarlayıcı olduğunda görülür. Bireysel davranış son derece doğrusal bir dinamikte bir sonuç üretir (Gomez vd., 2020: 1-2).

Öğrenme türlerinin ikincisi olan çift döngülü (Model II) veya karmaşık öğrenme, öğrenmenin kolaylaştırıcısıdır ve daha stratejik bir düzeye geçmek için öğrenme mekanizmalarını artırmaktadır. Bu öğrenme rekabet avantajı sağlayan daha anlamlı bir öğrenme yarattığından bu öğrenmeyi başarmak oldukça zordur. Durumlar programlanamayan eylemleri gerektiriyorsa, öğrenme daha yüksek bir düzeye taşınmalı çift veya karmaşık döngü modelinde açıklanan davranışları üstlenmelidir. Çift döngülü öğrenme, tek (basit) döngülü öğrenmeden farklı olarak süreçlerde değişikliklere, yeniliğe, yeni süreçlerin

oluşturulmasına izin vermektedir. Bu nedenle bu tür öğrenme operasyonel olmaktan daha çok stratejiktir. Bu öğrenme organizasyonun bilgi tabanındaki ve yetkinliklerindeki değişimlerin bir dönüşüm süreci olarak ifade edilmektedir. Çift veya karmaşık döngülü öğrenme; tespit edilen hataların temellerinin, yapılarının, politikalarının, değerlerinin ve geliştirilecek kurumsal hedeflerin değerlendirildiği örgütlerin öğrenme şeklidir. Çift döngülü öğrenme veya karmaşık öğrenme, derin bir değişime veya daha gerçek bir değişime yol açan başarı faktörlerinden birisidir. Yani yeni temel varsayımlara, değerlere, inançlara ve hedeflere dayalı yeni davranışlar ve yeni fikirler üretmektedir. Bir örgüt öğrenmeyi öğrenmeli ve öğrenme potansiyelini sürekli artırmalıdır. Bu nedenle, bir organizasyonun arzulanabileceği en yüksek seviye, öğrenmeyi öğrenme yeteneğidir (Gomez vd., 2020: 2).

Bir örgütün öğrenebilmesi için dört aşamalı bir süreç gerekmektedir. Bu süreçler; bilginin kazanılması, bilginin dağıtılması, bilginin yorumlanması ve örgütsel hafızadır (Kalkan, 2006: 28):

Bilginin Kazanılması: Birçok resmi örgütsel faaliyet bilgi edinme amaçlıdır. Örgütler; müşteri anketlerini, araştırma ve geliştirme faaliyetlerini, performans incelemelerini ve rakiplerin ürünlerinin analizini bilgi edinme amaçlı kullanmaktadır (Huber, 1991: 91).

Bilginin Dağıtılması: Bilginin dağılımı, örgütsel öğrenmenin hem oluşumunun hem de kapsamının bir belirleyicisidir. Bir organizasyon birimi diğer organizasyon biriminden gelen bilgileri birleştirerek yeni bilgiler geliştirebilmektedir. Bilgi dağıtımının daha geniş tabanlı örgütsel öğrenmeye yol açtığı fikriyle ilgili olarak, kuruluşların genellikle ne bildikleri ve bilmedikleri gerçeğini göz önünde bulundurmaları gerekmektedir. Kuruluşlar genellikle zor bilgileri rutin olarak indeksleyen ve depolayan sistemleri dışında, belirli bir bilgi ögesinin nerede olduğunu bulma konusunda zayıf sistemlere sahiptir. Ancak bilgi bir organizasyonda geniş çapta dağıtıldığında ve bu bilgi için giderek daha çeşitli kaynaklar mevcut olduğunda, bireylerin ve birimlerin öğrenme olasılığı daha yüksek olmaktadır. Böylece bilgi dağıtımı daha geniş tabanlı örgütsel öğrenmeye yol açmaktadır (Huber, 1991: 100-101).

Bilginin yorumlanması: Bilgiye anlam verme süreci, tercüme etme süreci, ortak anlayışlar ve kavramsal şemalar geliştirme süreci olarak tanımlanmaktadır. Bu tanım, bir organizasyon biriminin bir bilgi ögesi hakkında çeşitli yorumlar geliştirmesi durumunda, o organizasyon biriminin daha fazla öğreneceğini ima etmektedir. Çünkü çeşitli yorumlara dayalı öğrenme örgütün potansiyel davranış aralığını değiştirmekte bu da öğrenmenin tanımıyla uyumlu bir durum sergilemektedir. Ayrıca bir örgütün birimi, örgütün diğer birimleri tarafından yapılan çeşitli yorumların doğasını anladığında daha fazla öğrenme gerçekleşmektedir (Huber, 1991: 102).

Örgütsel Hafıza: Hatalı öğrenme ve eksik hatırlama öğrenmeyi olumsuz yönde etkilemektedir. Yapılan

gözlemler personel devir oranının bir örgütün hafızasında büyük kayıplara yol açtığını göstermektedir. Örgütsel hafızada meydana gelen büyük kayıpların; belirli bilgiler açısından gelecekteki ihtiyaçların öngörülebilmesine, büyük miktarda bilginin depolanamamasına ve bilgi ihtiyacı olan örgüt üyelerinin diğer üyeler tarafından sahip olunan veya saklanan bilgilerin varlığını veya nerede olduğunu bilmemelerine yol açtığı tespit edilmiştir. Ayrıca örgütsel hafızanın/belleğin süregelen etkinliğini; çalışanların yıpranması, bilginin dağıtımı ve yorumlanması, bilgi depolamada gerekli olan normlar ve yöntemler, yer bulma yöntemleri ve saklanan bilgilerin elde edilmesi gibi faktörlerin etkilediği de belirlenmiştir (Huber, 1991: 105).

Örgütsel öğrenmenin; sürekli öğrenme ve paylaşımcı sistemler olmak üzere iki boyutu bulunmaktadır.

Sürekli Öğrenme: Sürekli öğrenme kültürü geliştiren örgütler; ilgilerini örgüt dışına çevirmekte, kendilerini geliştirerek ve yeni bilgiler edinerek, örgütteki dezavantajları yok etmeye çalışmaktadır (Tura, 2020: 37). Öğrenme ortamdan etkilendiğinde, öğrenme eğilimini harekete geçirmektedir. Örgütler, birlikte çalıştıkları bireylerden ve diğer kurum ve kuruluşlardan edindikleri deneyimlerden öğrenmekte ve gelişmektedir (London ve Sessa, 2006). Böylelikle, zeki örgütlerde amaca ulaşmak için alternatifler oluşturma ve sürekli öğrenme ilişkisi iyi analiz edilmelidir. Çünkü bir örgüt bir problemle karşılaştığında, problemin çözümü için alternatif seçenekler belirlemede, birden fazla eylem seçeneğinden örgüt için yararlı olan eyleme karar vermekte ve örgütsel performansı iyileştirmektedir (Al Kasasbeh vd., 2016).

Paylaşımcı Sistemler: Öğrenilenlerin örgütsel hafızada tutulabilmesi için öğrenmenin gerçekleşmesi ve sistemlerde toplanması gerekir. Bir örgütün öğrenen bir organizasyon olabilmesi için o örgütün “kurallarının, hafızasının, değerlerinin, ilişkilerinin, yapısının, sistemlerinin kısacası bir örgütü karakterize eden tüm dinamiklerinin veya modellerinin hepsinin değişmesi gerekmektedir. Bir örgütün öğrenen bir örgüt olabilmesi öğrenmenin o örgütün yönetim sürecine yerleştirilmesine bağlıdır. Bu bağlamda insan kaynağı departmanının rolü hayati önem taşımaktadır. İnsan kaynağı departmanı ve uygulayıcıları, ihtiyaçlara ve çevresel değişikliklere dayalı olarak sürekli; kuralları, değerleri ve organizasyon yapısını ölçen ve değerlendiren dinamik bir sistem sağlayabilir (Alipour ve Karimi, 2018: 205). Ayrıca bir örgütte öğrenmeyi paylaşmak için hem yüksek hem de düşük teknoloji sistemler oluşturulur ve bu sistemler iş ile bütünleştirilir; erişim sağlanır ve sistemlerin bakımı yapılır (Leufvén vd., 2015: 3).

4. Örgütsel Çeviklik

Sözlükte çeviklik kelimesi, hızlı ve çevik hareketi ve akıllı bir yaklaşımla hızlı düşünme yeteneğini örgütsel çeviklik ise iş ortamındaki değişikliklere tepki vermeyi ve bu değişiklikleri fırsat olarak kullanmak için örgütlerin başvurduğu çevik üretim modelini ifade etmektedir. Çevik üretim aynı zamanda bir örgütün ürün ve bazı iş

yöntemlerini geliştirme yeteneğini ifade etmektedir. Örgütsel çeviklik, bir örgütün iş ortamında karşılaştığı benzeri görülmemiş tehditlerine karşı beklenmedik zorluklarla başa çıkma ve değişikliklerin yarattığı fırsatlardan kaynaklanan avantajlardan yararlanma ve kâr elde etme yeteneği olarak tanımlanmaktadır. Çevik üretim; örgütsel yapının yeniden tasarımıyla, yeni pazarlama stratejileriyle, üretimdeki yeniliklerle, bilgi teknolojileri ve iletişim ile bağlantılı çevresel değişimden kaynaklı yeni bir üretim modelidir. Değişiklikler çevikliğin en önemli teşvik faktörü olarak kabul edilmekte ve bu değişikliği esas olarak müşteri ihtiyaçları, rekabet önlemleri, pazar, teknoloji ve sosyal bileşenler temsil etmektedir. Özetle çevikliğin birçok tanımı olmasına rağmen bu tanımların hiçbiri birbirine zıt veya çelişkili değildir. Bu tanımlar temel olarak iş ortamındaki hız ve değişim fikrini temsil etmektedir. Çeviklik kavramı iki ana faktörden oluşmaktadır. Bunlar:

- (i). Değişime uygun yollarla ve zamanında yanıt vermek.
- (ii). Değişiklikleri kullanmak ve onlardan fırsat olarak yararlanmak.

Çeviklik; organizasyonel yapıları, bilgi sistemlerini ve özellikle zihin gruplarını kapsayan işletme çapında bir yetenektir. Çeviklik, değişken bir pazarda kârlı fırsatlardan yararlanmak için pazar bilgisini kullanmak anlamına gelmektedir. Tablo 1’de çeviklik ile ilgili literatürde yer alan bazı tanımlar yer almaktadır (Dahmardeh ve Banhashemi, 2010: 179-180):

Tablo 1. Çeviklik İle İlgili Tanımlar

Yazarlar	Çevikliğin Tanımı
Goldman vd. (1995)	Çeviklik; müşterilere değer sunmak, değişime hazır olmak, insan bilgi ve becerilerine değer vermek ve sanal ortaklık oluşturmak anlamına gelmektedir.
Vokurka ve Fliedner (1997)	Çeviklik, bireysel müşteri spesifikasyonlarına göre oluşturulmuş, değişen parti büyüklüklerinde kısa teslim süreleriyle geniş bir yelpazede düşük maliyetli, yüksek kaliteli ürünler üretme yeteneğidir.
Katayama ve Bennett (1999)	Çeviklik, şirket ve pazar arasındaki arayüzle ilgili bir kavramdır. Çeviklik, rekabet gücünü ve iş beklentilerini geliştirmek için bir sütun görevi görmektedir.
Christopher (2000)	Çeviklik, bir organizasyonun hem hacim hem de çeşitlilik açısından talepteki değişikliklere hızlı yanıt verme yeteneği olarak tanımlanmaktadır.
Mason-Jones vd. (2000)	Çeviklik, değişken bir pazar yerinde karlı fırsatlardan yararlanmak için piyasa bilgisini kullanmak anlamına gelmektedir.
Tolone (2000)	Çeviklik, tedarik zincirini etkin bir şekilde entegre etmeyi, müşteriler ve tedarikçilerle yakın ve uzun vadeli ilişkiler kurmayı ifade etmektedir.
Van Hoek vd. (2001)	Çeviklik, tamamen müşteri duyarlılığı ve pazar türbülansı ile ilgili bir kavramdır ve yalnız düşünce kullanılarak elde edilebilecek özel yetenekler gerektirmektedir.
Aitken vd. (2002)	Çeviklik; talebin görünürlüğüne, esnek ve hızlı yanıt ve senkronize operasyonlara sahip olma yeteneğidir.
Stratton ve	Yenilikçi ürünler ve istikrarsız talep, çevik tedarik

Warburton, faktörlerini simgelemektedir.
2003

Kaynak: Dahmardeh ve Banihashemi, 2010: 180

Örgütsel çevikliğin; algılama çevikliği, karar verme çevikliği ve harekete geçme çevikliği olmak üzere üç boyutu bulunmaktadır (Park, 2011: 28-29):

Algılama çevikliği: Çevresel değişimden (örneğin, müşteri tercihindeki değişiklik, rakiplerin yeni hamleleri ve yeni teknolojiler) olayları zamanında tarama, izleme ve elde etme konusunda organizasyonel bir yeteneğidir.

Karar verme çevikliği: Tespit edilen olayların iş üzerindeki etkilerini gecikmeden yorumlamak için çeşitli kaynaklardan ilgili bilgileri toplama, birleştirme, yapılandırma ve değerlendirme, olayların yorumlanmasına dayalı olarak fırsatları ve tehditleri tanımlama ve bunları gerçekleştirecek kaynakların nasıl yeniden yapılandırılacağına ve yeni rekabet eylemlerinin nasıl yapılacağına rehberlik eden eylem planları yapma yeteneğidir.

Harekete geçme çevikliği: Örgütsel kaynakları dinamik olarak yeniden yapılandırma, süreçleri değiştirme ve eylem planlarına dayalı olarak tedarik değişikliği ilişkilerini yeniden yapılandırma ve piyasaya yeni ürün, hizmet ve fiyatlandırma modellerini zamanında sunma becerisidir.

5. Literatür Taraması

Literatürde yer alan örgütsel zekâ, örgütsel çeviklik ve örgütsel öğrenme arasındaki ilişkileri inceleyen araştırmalar şu şekilde özetlenmiştir. Cronquist (2006) İsveç'in güneyinde 92 çalışanı bulunan bir mühendislik atölyesinin altı bilgi çalışanı ile her bir görüşme iki saat sürmek üzere sekiz defa görüşerek araştırmanın verilerini toplamıştır. Toplanan bu veriler ayrıca saha gözlemleri ve şirket web sitesinden dokümantasyon yoluyla da desteklenmiştir. Verilerin içerik analizi sonucunda örgütsel zekânın örgütün rutinlerine gömülü dinamik bilgi yaratan bir aktivite olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Davoudi vd. (2014) ise İran'ın Karaj ilindeki liselerde çalışan 217 öğretmen üzerinde yaptıkları bir araştırmada, örgütsel öğrenme ile örgütsel zekânın tüm boyutlarıyla personel güçlendirme arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki olduğunu saptamışlardır. Karimi ve Akbari (2015) ise İslami Azad Üniversitesi İsfahan (Horosgan) şubesinde çalışan 176 personel üzerinde yaptıkları bir araştırmada, örgütsel zekânın, örgütsel öğrenme yeteneği ile örgütsel vatandaşlık arasındaki ilişkiye aracılık ettiğini tespit etmişlerdir. Shayan ve Ghasemizad (2015) ise İran'ın Ahvaz'daki Güney Petrol Sahalarında çalışan 420 uzman üzerinde yaptıkları bir araştırmada, örgütsel zekâ ve örgütsel çeviklik ilişkisinde bilgi yönetiminin düzenleyici bir rolü olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Babapour ve Gheibi (2016) Erdebil İli Kızılay Cemiyetinde çalışan 210 kişi üzerinde yaptıkları bir araştırmada, bilgi paylaşımının ve bileşenlerinin çalışanların örgütsel zekâları üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermişlerdir. Bahrami vd. (2016) ise İran'ın Yazd kentinde bulunan dört eğitim hastanesinde çalışan 370

idari ve tıbbi personel üzerinde yaptıkları bir araştırmada, örgütsel öğrenmenin örgütsel zeka ve örgütsel çeviklik ilişkisinde aracı değişken olarak rol oynadığını vurgulamışlardır. Rasouli vd. (2016) ise Payame Noor Sari Üniversitesi'nin 60 personeli üzerinde yaptıkları bir araştırmada, örgütsel zeka ile örgütsel çeviklik değişkenleri arasında doğrusal bir ilişki olduğunu belirlemişlerdir. Ahmadnia vd. (2017) Meşhed belediyesi mimarlık ve şehir planlama departmanında çalışan 152 personel üzerinde yaptıkları bir araştırmada, örgütsel öğrenmenin örgütsel zekâyı pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Keshavarz vd. (2018) İran Bilim Araştırma ve Teknoloji Bakanlığına bağlı iki araştırma merkezinde görev yapan 175 öğretim üyesi ve çalışanlardan oluşan örneklem üzerinde yaptıkları bir araştırmada, bilgi yönetimi altyapıları ile örgütsel zeka arasında yakın bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Rezaei vd. (2018) Babol Tıp Bilimleri Üniversitesinde çalışan 24 öğretim üyesi ve personelden oluşan bir örneklem üzerinde yaptıkları bir araştırmada, entelektüel sermayenin yönetimi yoluyla örgütsel zeka bileşenlerinin durumunun iyileştirilebileceği sonucuna ulaşmışlardır. Upadhyay ve Singh (2018) demiryollarının; elektrik, lokomotif, telekomünikasyon ve sinyal gibi çeşitli departmanlarında çalışan 65 yönetici ve 105 demiryolu teknisyeniyle yaptıkları bir araştırmada, rol etkinliğinin örgütsel zekâ ile pozitif ve anlamlı bir ilişki içerisinde olduğunu, örgütsel zekânın ise rol etkinliğini önemli ölçüde tahmin ettiğini belirlemişlerdir. Soltani vd. (2019) Doğu Azerbaycan, İran vergi dairesinde çalışan 290 personel üzerinde yaptıkları bir araştırmada, e-öğrenme sistemlerinin örgütsel zekâyı olumlu yönde etkilediğini ayrıca bilgi yönetimi ve örgütsel öğrenmenin örgütsel zeka üzerindeki etkisinin önemli olduğunu vurgulamışlardır. Zamiri vd. (2020) İran'ın Bandar Abbas kentindeki bir petrol şirketinde (Persian Gulf Star Oil Co.) iş stresi yaşayan; kontrol grubu (n=20), deney grubu 1 (örgütsel zekâ eğitimi, n=20), deney grubu 2 (iş yeri-yaşam becerileri eğitimi, n=20) ve deney grubu 3 (güçlendirme eğitimi n=20) olmak üzere 80 kişi üzerinde yaptıkları bir araştırmada; örgütsel zekâ, iş yeri-yaşam becerileri ve güçlendirme eğitimlerinin örgütün verimliliğini ve çalışanlar arasındaki sosyalleşmeyi artırdığını tespit etmişlerdir. Kavosi vd. (2021) Şiraz Üniversitesi Tıp Fakültesinde çalışan 342 idari ve tıbbi personel üzerinde yaptıkları bir araştırmada, örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerinde olumlu ve önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermişlerdir. Ayrıca örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerindeki etkisinde örgütsel unutkanın ve örgütsel öğrenmenin aracı rolü olduğunu saptamışlardır.

Mashkani ve Khodadadi (2016) İran'ın İsfahan şehrinde bulunan vergi dairesinde çalışan 275 kişi üzerinde yaptıkları bir araştırmada, örgütsel öğrenme ile örgütsel performans arasındaki ilişkide örgütsel çevikliğin aracılık rolü oynadığını saptamışlardır. Al-Faouri ve Al-Rfou (2017) Ürdün'ün Sahab Sanayi Semtinde bulunan 80 şirkette çalışan 255 yönetici üzerinde yaptıkları bir araştırmada, başarısızlığa dayalı öğrenme davranışının çevikliğin farklı

alt boyutları üzerinde (müşteri çevikliği, operasyon çevikliği, tedarik çevikliği ve dağıtım çevikliği) istatistiksel olarak anlamlı bir etki yarattığını tespit etmişlerdir. Carmeli ve Dothan (2017) bilgi işlem teknoloji sektöründe faaliyet gösteren yazılım firmasında çalışan 63 kişi üzerinde yaptıkları bir araştırmada, başarısızlık deneyimlerinden doğrudan öğrenmenin inovasyon çevikliğini kolaylaştırdığını, başarısızlık deneyimlerinden dolayı öğrenmenin ise ürün (patent) inovasyonunu geliştirdiğini saptamışlardır. Muafi (2018) Endonezya'nın Pekalongan Liman Şehrinde bulunan 170 mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin sahipleri ve yöneticileri üzerinde yaptığı bir araştırmada, liderlik çevikliğinin örgütsel öğrenmeyi ve örgütsel yeniliği; örgütsel öğrenmenin ise örgütsel yeniliği artırdığı sonucuna ulaşmıştır. Wang vd. (2018) imalat sanayisinde faaliyet gösteren firmaların 157 yöneticisiyle yaptıkları bir araştırmada, teknolojik inovasyon uygulaması ile örgütsel öğrenme arasında bilgi paylaşımının aracı rolü olduğunu tespit etmişlerdir. Özcan (2019) Çanakkale'de üretim sektöründe faaliyet gösteren özel bir kuruluşta 150 beyaz yakalı çalışan üzerinde yaptığı bir araştırmada, yenilik kültürü ve öğrenme odaklılığın beyaz yakalı çalışanların örgütsel atıklığını/çevikliğini pozitif yönde ve anlamlı bir şekilde etkilediğini belirlemiştir. Rezaei ve Fanak (2019) İran'ın Kuzeybatısındaki Batı Azerbaycan Eyaletinde faaliyet gösteren Tarım Cihad Örgütü'nün tüm uzmanlarından oluşan 240 kişi üzerinde yaptıkları bir araştırmada, girişimci yönelim ile örgütsel performans arasındaki ilişkide örgütsel öğrenmenin aracılık rolü olduğunu saptamışlardır. Shami ve Nastiezaie (2019) İran'ın Zahidan Şehrinde çalışan 218 öğretmen üzerinde yaptıkları bir araştırmada, entelektüel sermaye ile örgütsel çeviklik arasındaki ilişkide örgütsel öğrenmenin aracı rolü olduğunu tespit etmişlerdir. Budiarti vd. (2020) Endonezya Menkul Kıymetler Borsası'na (İMKB) kayıtlı 350 halka açık limited şirket üzerinde yaptıkları bir araştırmada; öğrenme, çeviklik ve firma performansı arasındaki ilişkide tedarik zinciri entegrasyonunun aracı rolü olduğunu saptamışlardır. Bai vd. (2021) 236 nakliye şirketi çalışanları üzerinde yaptıkları bir araştırmada, ilişkisel gömülülük ve yenilik performansı arasındaki ilişkide örgütsel öğrenme kapasitesinin aracılık rolü olduğunu belirlemişlerdir. Jung vd. (2021) Kore'de üretim ve hizmet sektöründe çalışan 256 kişi üzerinde yaptıkları bir araştırmada, lider-üye değişimi ve yenilikçi davranış arasındaki ilişkide örgütsel öğrenmenin düzenleyici rolü olduğunu tespit etmişlerdir. Rianto vd. (2021) Endonezya'da bulunan 14 bankanın 228 yöneticisi üzerinde yaptıkları bir araştırmada, stratejik değişim, bilgi yönetimi ve dönüşümcü liderlik arasındaki ilişkiye örgütsel öğrenmenin aracılık ettiğini belirlemişlerdir. Başar (2022) Somali devletinin başkenti olan Mogadişu'da bulunan Hormuud Telekom'da çalışan 170 kişi üzerinde yaptığı bir araştırmada, örgütsel öğrenmenin işletme performansına istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğunu tespit etmiştir. Li vd. (2022) 203 banka çalışanıyla yaptıkları bir araştırmada, bölüm öğrenmesinin, karar destek sistemi ile bölüm çevikliği arasındaki ilişkide aracılık rolü oynadığını saptamışlardır. Lin vd. (2022) 2006-2017 yılları arasındaki

Tayvan Elektronik Endüstrisinde listelenen şirketlerin dinamik panel verilerine dayanarak Genelleştirilmiş Moment Tahmini (GMM) ile yaptıkları bir araştırmada; insan sermayesi, yenilik sermayesi, süreç sermayesi ve müşteri sermayesinin tümünün kurumsal öğrenme mekanizması aracılığıyla kurumsal performans önemli ölçüde iyileştirdiği sonucuna varmışlardır.

Abbaspour vd. (2015) Tahran Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde çalışan 164 kişi üzerinde yaptıkları bir araştırmada, örgütsel çeviklik ile örgütsel zeka arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Alhadid (2016) on iki şirketin 161 üst ve orta kademe yöneticileri üzerinde yaptığı bir araştırmada, örgütsel çevikliğinin örgütsel performans üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu belirlemiştir. Hamad ve Yozgat (2017) Ürdün'deki Ticari Bankaların 158 üst ve orta kademe yöneticileri ile yaptıkları bir araştırmada, çevik organizasyonlarda çalışan yöneticilerin öğrenmeyi teşvik eden koşullar elde edebileceklerini saptamışlardır. Sohrabi vd. (2014) İran Bilişim Yüksek Konseyi'nin yedi şubesinin her birinde çalışan 207 yönetici ve çalışan üzerinde yaptıkları bir araştırmada, örgütsel zekanın tüm bileşenlerinin (stratejik vizyon hariç) iş gücü çevikliği ile pozitif ve anlamlı bir ilişki içerisinde olduğunu tespit etmişlerdir. Al-Azzam vd. (2018) rastgele örnekleme yoluyla seçilen 500 kişi üzerinde yaptıkları bir araştırmada, entelektüel sermaye ile örgütsel mükemmellik arasındaki ilişkide stratejik çevikliğinin aracılık etkisinin olduğunu belirlemişlerdir. Pazhouhan vd. (2019) 148 sağlık çalışanı üzerinde yaptıkları bir araştırmada, duygusal zekanın örgütsel çeviklik üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu saptamışlardır. Cheng vd. (2020) Yangtze Nehri Deltası Bölgesindeki 258 Çinli firma çalışanları üzerinde yaptıkları bir araştırmada, iş zekasının uluslararasılaşma hızı üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ve örgütsel çevikliğinin bu ilişkiye aracılık ettiğini tespit etmişlerdir. Darvishmotevali vd. (2020) beş yıldızlı otelde çalışan 174 yönetici üzerinde yaptıkları bir araştırmada örgütsel çevikliğinin, rekabetçi ortamın ve teknolojik belirsizliğin örgütsel yaratıcılık üzerindeki olumsuz etkilerini hafiflettiğini belirlemişlerdir. Harsch ve Festing (2020) farklı büyüklük, yaş, yapı, endüstri ve mülkiyet açısından farklılık gösteren Alman şirketlerinde çalışan 24 kıdemli yetenek yönetimi profesyonelleri ile yarı yapılandırılmış görüşme gerçekleştirmiş, görüşme sonucunda dinamik yetenek yönetimi kapasitesinin örgütsel çevikliği şekillendirdiği sonucuna ulaşılmıştır. Akkaya ve Qaisar (2021) Türkiye ve Malezya'da faaliyet gösteren KOBİ'lerde çalışan 198 yönetici üzerinde yaptıkları bir araştırmada, örgütsel çeviklik ile pazar performansı arasında önemli bir ilişki olduğunu ayrıca örgütsel çevikliğinin dinamik yetenekler ile pazar performansı arasında düzenleyici bir rol oynadığını tespit etmişlerdir. Nsaif vd. (2021) Irak'ta bulunan bir petrol şirketinde çalışan 94 kişi üzerinde yaptıkları bir araştırmada, örgütsel yeteneğin örgütsel çeviklik üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu saptamışlardır. Panda ve Rath (2021) Hindistan'da faaliyet gösteren 300 kamu ve özel bankasında bilgi teknolojisi

personeli olarak çalışan kişiler üzerinde yaptıkları bir araştırmada, bilgi teknolojisi yeteneğinin kurumsal çevikliği (iş süreci ve pazara dayalı çeviklik) sağladığını aynı zamanda pazara duyarlı çeviklik üzerinde ise daha fazla etkiye sahip olduğunu göstermişlerdir. İkinci olarak çevresel faktörlerin bilgi teknolojisi çevikliği üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu bu nedenle de daha çeşitli ve daha sakın bir iş çevresinin yaratılması gerektiğini belirtmişlerdir. Şen ve İrge (2021) Türkiye'nin 12 ilinde faaliyet gösteren firmaların 405 çalışanı üzerinde yaptıkları bir araştırmada, çalışanların değişime direncinin örgütsel çevikliği ve personel güçlendirmeyi etkilediği, değişime direncin örgütsel çevikliğe etkisinde personel güçlendirmenin aracı rolünün olduğunu belirlemişlerdir. Awwad vd. (2022) tedarik zinciri yönetimi ve operasyon departmanlarında çalışan 270 Ürdünlü uzman üzerinde yaptıkları bir araştırmada bilgi teknolojisi yeteneklerinin, dinamik yetenekler ve örgütsel çeviklik arasındaki ilişkide arabuluculuk rolü oynadığını tespit etmişlerdir. Çakmak (2022) İstanbul, Bursa, Erzurum, Erzincan illerinde ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren bir işletmenin 676 çalışanı üzerinde yaptığı bir araştırmada, yapısal sermayenin işletme performansına etkisinde örgütsel çevikliğinin aracı rolü olduğunu saptamıştır.

6. Araştırmanın Metodolojisi

Araştırmanın bu bölümünde; çalışmanın amacına ve önemine, evreni ve örnekleme, veri toplama metoduna, modeline, hipotezlerine ve bulgularına yer verilmektedir.

6.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı, örgütsel çeviklik üzerinde örgütsel zekânın istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olup olmadığını incelemek, eğer anlamlı bir etki var ise bu etki üzerinde örgütsel öğrenmenin aracılık rolünü saptamak ve örgütsel öğrenmenin demografik faktörlere göre istatistikî olarak farklılık gösterip göstermediğini ortaya koymaktır. Rekabetin çok kızıştığı ve her gün yeni gelişmelerin yaşandığı iş dünyasında örgütlerin yaşanan bu gelişmelere ayak uydurması ve sürdürülebilir olabilmeleri için bazı yeni yönetim anlayışlarını örgütlerinde uygulamaları gerekmektedir. Bu nedenle bu çalışma karar alıcılara, örgütsel zekâ ve örgütsel öğrenme uygulamalarını yönetim tarzı olarak benimsemeleri durumunda örgütlerinin çeviklik kazanacağını ve bu durumun örgütlerini rakiplerine göre bir adım öne geçirebileceğini göstermek amacıyla yapılmıştır. Yönetim organizasyon yazınında bu üç değişkenin bir arada kullanıldığı çalışmanın yabancı literatürde az sayıda olması ulusal literatürde ise rastlanılmaması ve bu üç değişkenin lojistik sektöründe özellikle de bu bölgede daha önce yapılmamış olması araştırmanın öznel nitelik taşımasını sağlamıştır.

6.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırmanın evrenini Mersin ilinde faaliyet gösteren UTİKAD'a üye/kayıtlı 34 küçük ve orta ölçekli lojistik

firmalarında çalışan beyaz yakalı personel oluşturmaktadır (UTİKAD, 2019). Örneklemini ise Mersin ilinde faaliyet gösteren 31 küçük ve orta ölçekli lojistik firmalarında çalışan 339 personel oluşturmaktadır. Örneklem seçiminde olasılıklı olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Anketler Mersin ilinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli 31 lojistik firmasında çalışan 339 personele 2021 Ocak-2021 Şubat tarihleri arasında yüz yüze uygulanmıştır. Anket uygulaması için Tarsus Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu tarafından 08/03/2021 tarih ve 2021/10 sayılı karar ile etik kurul izni verilmiştir. Tam sayım yöntemine göre dağıtılan 339 anketin 230 tanesinden geri dönüş sağlanabilmiştir. 230 anketin 5 tanesi hatalı doldurduğundan 5 anket değerlendirme dışı bırakılmış 225 anketten elde edilen veriler analize tabi tutulmuştur. Dolayısıyla anketlerin geri dönüş oranı %67'dir. Doğru yanıtlanarak geri gönderilen anket sayısının, gönderilen toplam anket sayısına oranı geri dönüş oranı olarak tanımlanmaktadır. Anketlerin geri dönüş oranı büyük ölçüde uygulama biçimine bağlıdır. Ancak sağlıklı yorum yapabilmek için anket geri dönüş oranının %70-80'in üzerinde olması beklenirken, genellikle bu oran %40-60 civarında kalmaktadır (Büyüköztürk, 2005: 144).

Lojistik sektöründe çalışan kişilerin bu araştırmada örneklem olarak seçilmesindeki temel motivasyon; örgütsel zekâ, örgütsel öğrenme ve örgütsel çeviklik kavramları arasındaki ilişkinin bu sektör için ilk defa inceleniyor olmasıdır. Ayrıca Mersin ilinin Türkiye'nin en gözde lojistik merkezlerden biri olması da Mersin ilinin araştırmanın yapılacağı bölge olarak seçilmesinde etkili bir faktör olmuştur. Mersin ili gerek konumu, gerek iklim şartları ve gerekse de alt yapı imkânlarıyla kara, deniz ve hava yolu taşımacılığı açısından ülkemizin en avantajlı şehirlerinden birisidir. Mersin ili Türkiye'deki konteyner hacmi bakımından en büyük limana sahiptir (UTİKAD, 2018). Mersin ili bu özelliklerinden dolayı dünyaca tanınmış birçok büyük lojistik firmasına ev sahipliği yapmaktadır. Bu durumda Mersin ilinin araştırma için en uygun yer olduğunu göstermektedir.

6.3. Araştırmanın Veri Toplama Metodu

Örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerindeki etkisinde örgütsel öğrenmenin aracı rolünün incelenmesi amacıyla kurulan hipotezlerin sınanması için gerekli olan veriler yüz yüze anket yöntemiyle elde edilmiştir. Anket; demografik bilgiler, örgütsel zekâ, örgütsel öğrenme ve örgütsel çeviklik olmak üzere dört bölümden oluşmaktadır.

Örgütsel zekâ düzeyini ölçmek için, Albrecht (2002) tarafından geliştirilen ve Ekici (2007) tarafından Türkçe'ye uyarlanan 49 ifadeden oluşan örgütsel zekâ ölçeğinden faydalanılmıştır. Bu ölçek 5'li Likert tipinde olup 1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4=Katılıyorum ve 5= Tamamen katılıyorum ifadelerini içermektedir. Örgütsel zekâ ölçeği; stratejik vizyon, paylaşılan kader, değişime istekli olma, içtenlik, güç

birliği ve uygunluk, bilgiyi etkili kullanma ve performans baskısı olmak üzere yedi alt boyuttan oluşmaktadır.

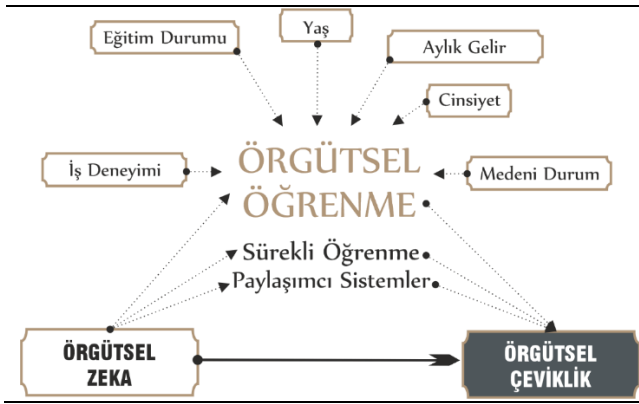
Örgütsel öğrenme düzeyini ölçmek içinse, Watkins ve Marsick (1997) tarafından geliştirilen ve Aydoğdu (2002) tarafından Türkçe'ye uyarlanan 22 ifadeden oluşan örgütsel öğrenme ölçeğinden faydalanılmıştır. Bu ölçek 5'li Likert tipinde olup 1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3= Ne katılıyorum ne katılmıyorum, 4=Katılıyorum ve 5= Kesinlikle katılıyorum ifadelerini içermektedir. Örgütsel öğrenme ölçeği; sürekli öğrenme ve paylaşımcı sistemler olmak üzere iki alt boyuttan oluşmaktadır.

Örgütsel çevikliği ölçmek içinse, Jaworski ve Kohli (1993) tarafından geliştirilen ve Wageeh (2016) tarafından düzenlenen Basri (2019) tarafından ise Türkçe'ye uyarlanan 15 ifadeden oluşan örgütsel çeviklik ölçeğinden faydalanılmıştır. Bu ölçek 5'li Likert tipinde olup 1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3= Kararsızım, 4=Katılıyorum ve 5= Kesinlikle katılıyorum ifadelerini içermektedir. Örgütsel çeviklik ölçeği; harekete geçme çevikliği, karar verme çevikliği ve algılama çevikliği olmak üzere üç alt boyuttan oluşmaktadır.

6.4. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Tarama modelinin kullanıldığı çalışmada bir bağımsız, bir bağımlı ve bir aracı değişken bulunmaktadır. Örgütsel zekâ araştırmanın bağımsız değişkenini, örgütsel çeviklik ise araştırmanın bağımlı değişkenini örgütsel öğrenme de aracı değişkeni ifade etmektedir. Ayrıca aracılık etkisinin incelenmesinde örgütsel öğrenmenin sürekli öğrenme ve paylaşımcı sistemler alt boyutlarının da aracılık etkisi test edilmiştir.

Şekil 1. Araştırmanın Kavramsal Modeli



Araştırmanın Hipotezleri:

H_{1a}: Örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerinde etkisi vardır.

H_{1b}: Örgütsel zekânın örgütsel öğrenme üzerinde etkisi vardır.

H_{1c}: Örgütsel öğrenmenin örgütsel çeviklik üzerinde etkisi vardır.

H_{1d}: Örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerindeki etkisinde örgütsel öğrenmenin aracı rolü vardır.

H_{1e}: Örgütsel zekânın örgütsel öğrenmenin alt boyutu olan sürekli öğrenme üzerinde etkisi vardır.

H_{1f}: Örgütsel öğrenmenin alt boyutu olan sürekli öğrenmenin örgütsel çeviklik üzerinde etkisi vardır.

H_{1g}: Örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerindeki etkisinde örgütsel öğrenmenin alt boyutu olan sürekli öğrenmenin aracı rolü vardır.

H_{1h}: Örgütsel zekânın örgütsel öğrenmenin alt boyutu olan paylaşımcı sistemler üzerinde etkisi vardır.

H_{1k}: Örgütsel öğrenmenin alt boyutu olan paylaşımcı sistemlerin örgütsel çeviklik üzerinde etkisi vardır.

H_{1m}: Örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerindeki etkisinde örgütsel öğrenmenin alt boyutu olan paylaşımcı sistemlerin aracı rolü vardır.

H_{1n}: Örgütsel zekâ ile örgütsel çeviklik arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1o}: Örgütsel zekâ ile örgütsel öğrenme arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1p}: Örgütsel öğrenme ile örgütsel çeviklik arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1q}: Örgütsel öğrenmenin alt boyutu olan sürekli öğrenme ile örgütsel zekâ arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1r}: Örgütsel öğrenmenin alt boyutu olan sürekli öğrenme ile örgütsel çeviklik arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1s}: Örgütsel öğrenmenin alt boyutu olan paylaşımcı sistemler ile örgütsel zekâ arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1t}: Örgütsel öğrenmenin alt boyutu olan paylaşımcı sistemler ile örgütsel çeviklik arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H_{1u}: Örgütsel öğrenme yaşa göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H_{1y}: Örgütsel öğrenme aylık gelir düzeyine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

6.5. Bulgular

Tablo 2'de örnekleme yönelik betimleyici istatistikler yer almaktadır. Bu tabloya göre; çalışmaya katılanların %43,6'sı kadın, %56,4'ü ise erkektir. Bu kitlenin %44'ü evli, %56'sı ise bekar. Örnekleme içerisinde 26-30 yaş aralığındaki çalışanlar %37,3'lük bir oranla daha baskın durumdur. Çalışmaya katılan çalışanların %76,9'u üniversite mezunu olup, örnekleme lisans ve lisansüstü mezunu çalışan sayısı daha fazla bulunmaktadır. Katılımcıların aylık gelir düzeyi incelendiğinde ise katılımcıların %50,2'lik kısmının asgari ücret düzeyinde bir gelire sahip olduğu, iş deneyimi açısından ise katılımcıların %75,6'sının 1 yıldan daha fazla iş deneyimine sahip olduğu

belirlenmiştir. Katılımcılar kuruluştaki pozisyonları açısından incelendiğinde ise posta dağıtımında çalışanların %11,1 ile en çok çalışanın bulunduğu pozisyon olduğu, bu çalışanları gümrük operasyon ve muhasebe çalışanlarının izlediği tespit edilmiştir.

Tablo 2. Betimleyici İstatistikler

	Frekans/Sıklık	Yüzde Oranı
Cinsiyet		
Kadın	98	% 43,6
Erkek	127	% 56,4
Yaş		
18-25	70	% 31,1
26-30	84	% 37,3
31-40	41	% 18,2
41 ve daha fazla	30	% 13,3
Eğitim Durumu		
Lise	52	% 23,1
Ön Lisans	68	% 30,2
Lisans ve Lisansüstü	105	% 46,7
Aylık Gelir Düzeyi		
3000 TL ve altı	113	% 50,2
3001-4000 TL	55	% 24,4
4001 TL ve üzeri	57	% 25,3
İş Deneyimi		
0-1 yıl	55	% 24,4
2-5 yıl	82	% 36,4
6-10 yıl	54	% 24,0
11 yıl ve daha fazla	34	% 15,1
Medeni Durum		
Evli	99	% 44,0
Bekâr	126	% 56,0
Kuruluştaki Pozisyon		
İthalat Operasyon	20	% 8,9
Transit Operasyon	12	% 5,3
Muhasebe	22	% 9,8
İhracat Operasyon	18	% 8,0
Gümrük Müşaviri	13	% 5,8
Deniz Operasyon	10	% 4,4
Müşteri Temsilcisi	5	% 2,2
İşletme Müdürü	2	% 0,9
Yönetici	2	% 0,9
Gümrük Müşavir Yardımcısı	14	% 6,2
MİP İş Takip	2	% 0,9
Operasyon Müdürü	11	% 4,9
Gümrük Operasyon	23	% 10,2
Dokümantasyon	7	% 3,1
Beyanname Servisi	4	% 1,8
Kargo	2	% 0,9
Stajer	1	% 0,4
Finans Sorumlusu	3	% 1,3
Liman Departmanı	5	% 2,2
Uluslararası Nakliyat	1	% 0,4
Acenta Yöneticisi	1	% 0,4
Lojistik Yönetim	3	% 1,3
Yurt Dışı Operasyon	1	% 0,4
Hukuk Müşaviri	1	% 0,4
Büro Görevlisi	3	% 1,3
Gümrük İş Takip	3	% 1,3
Ordino Departmanı	2	% 0,9
Yardımcı Personel	2	% 0,8
Lojistik İş Takip	4	% 1,8
Gümrük Uzmanı	1	% 0,4

Şirket Sahibi	1	% 0,4
Kalite Temsilciliği	1	% 0,4
Dağıtım (Posta)	25	% 11,1

Frekans ve normallik analizinden sonra araştırmada kullanılan üç ölçeğin yapı geçerliğinin tespiti için doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) yapılmıştır. Literatürde doğrulayıcı faktör analizinde referans alınan çeşitli uyum iyiliği ölçütleri bulunmaktadır. Bunlar içerisinde en yaygın olanlarından birisi Schermelleh-Engel ve diğerleri (2003) tarafından paylaşılan ölçütler olup, bu ölçütler Tablo 3'te ifade edilmektedir.

Tablo 3. Standart Uyum İyiliği Ölçütleri

Uyum Ölçütleri	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum
χ^2	$0 \leq \chi^2 \leq 2df$	$2df \leq \chi^2 \leq 3df$
χ^2/df	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	$2 \leq \chi^2/df \leq 3$
RMSEA	$0 \leq RMSEA \leq 0.05$	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.08$
CFI	$0.97 \leq CFI \leq 1.00$	$0.95 \leq CFI \leq 0.97$
SRMR	$0 \leq SRMR \leq 0.05$	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$
NFI	$0.95 \leq NFI \leq 1.00$	$0.90 \leq NFI \leq 0.95$
GFI	$0.95 \leq GFI \leq 1.00$	$0.90 \leq GFI \leq 0.95$

Kaynak: Schermelleh-Engel vd. (2003:52)

Araştırma içerisinde kullanılan ilk ölçek, 3 boyut ve 15 maddeden oluşan örgütsel çeviklik ölçeğidir. Bu ölçeğe yönelik olarak gerçekleştirilen doğrulayıcı faktör analizi sonucunda saptanan uyum değerleri Tablo 4'te yer almaktadır.

Tablo 4. Örgütsel Çeviklik Ölçeği / Uyum Değerleri

Uyum Kriteri	χ^2	Sd	χ^2/sd	RMSEA	CFI	SRMR	NFI	GFI
Uyum Değerleri	171.998	71	2.423	0.08	0.951	0.050	0.921	0.900

Tablo 4'te yer alan uyum iyiliği değerlerinin Tablo 3'te yer alan standart uyum iyiliği değerleriyle tutarlı olduğu belirlenmiş ve örgütsel çeviklik ölçeğine ilişkin standardize edilmiş model ve faktör yükleri Şekil 2'de belirtilmiştir.

Doğrulayıcı faktör analizine göre modifiye edilen örgütsel çeviklik ölçeğinin ve alt boyutlarının güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 5'te ifade edilmiştir.

Tablo 5. Örgütsel Çeviklik Ölçeği - Güvenirlik Analizi

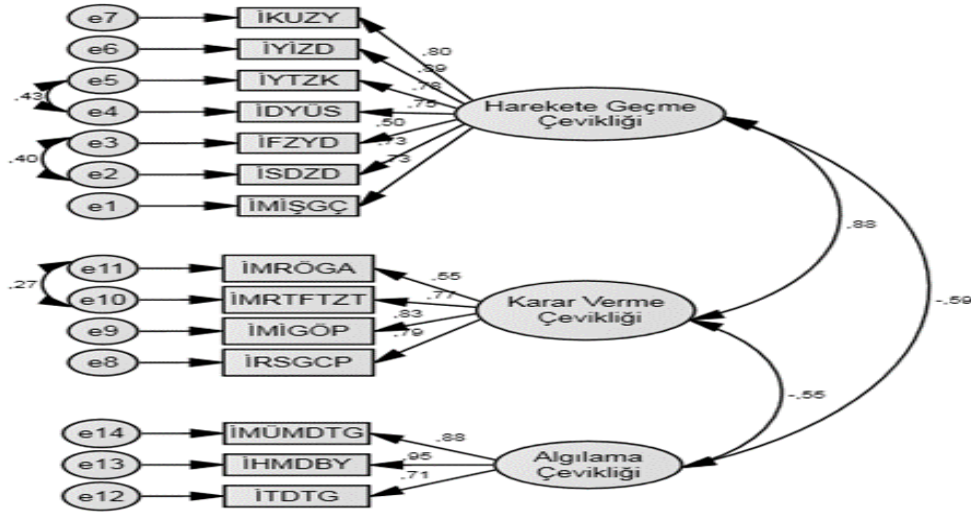
	Cronbach'ın Alfası	Madde Sayısı
Tüm Ölçek	0.748	14
Harekete Geçme Çevikliği	0.905	7
Karar Verme Çevikliği	0.827	4
Algılama Çevikliği	0.877	3

Araştırmada kullanılan ikinci ölçek, 7 boyut ve 49 maddeden oluşan örgütsel zekâ ölçeğidir. Bu ölçeğe yönelik olarak gerçekleştirilen doğrulayıcı faktör analizi sonucunda saptanan uyum iyiliği değerleri Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 6. Örgütsel Zekâ Ölçeği / Uyum Değerleri

Uyum Kriteri	χ^2	Sd	χ^2/sd	RMSEA	CFI	SRMR	NFI	GFI
Uyum Değerleri	241.484	126	1.917	0.06	0.960	0.035	0.922	0.900

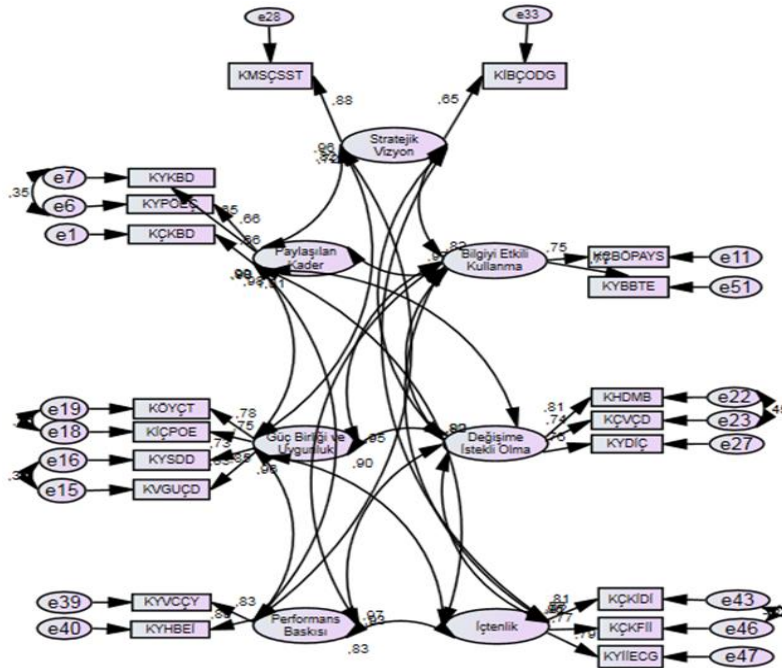
Şekil 2. Örgütsel Çeviklik Ölçeği / Standardize Edilmiş Model



Tablo 6'da yer alan uyum iyiliği değerlerinin Tablo 2'de yer alan standart uyum iyiliği değerleriyle tutarlı olduğu

belirlenmiş ve örgütsel zekâ ölçeğine ilişkin standardize edilmiş model ve faktör yükleri Şekil 3'de belirtilmiştir.

Şekil 3. Örgütsel Zekâ Ölçeği / Standardize Edilmiş Model



Doğrulayıcı faktör analizine göre modifiye edilen örgütsel zekâ ölçeğinin ve alt boyutlarının güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 7'de ifade edilmiştir.

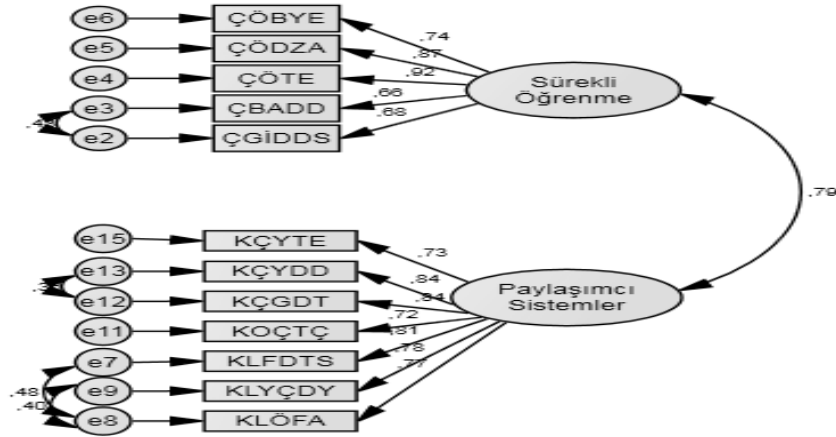
Araştırmada kullanılan son ölçek, 2 boyut ile 22 maddeden oluşan ve aracı değişkeni ifade eden örgütsel öğrenme ölçeğidir. Bu ölçeğe yönelik olarak gerçekleştirilen doğrulayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen uyum değerleri Tablo 8'de ifade edilmektedir.

Tablo 7. Örgütsel Zekâ Ölçeği - Güvenirlik Analizi

	Cronbach'ın Alfası	Madde Sayısı
Tüm Ölçek	0.956	19
İçtenlik	0.809	3
Performans Baskısı	0.800	2
Değişime İstekli Olma	0.852	3
Bilgiyi Etkili Kullanma	0.735	2
Güç Birliği ve Uygunluk	0.877	4
Paylaşılan Kader	0.750	3
Stratejik Vizyon	0.725	2

Tablo 8. Örgütsel Öğrenme Ölçeği / Uyum Değerleri

Uyum Kriteri	χ^2	sd	χ^2/sd	RMSEA	CFI	SRMR	NFI	GFI
Uyum Değerleri	130.202	49	2.657	0.08	0.960	0.049	0.939	0.915

Şekil 4. Örgütsel Öğrenme Ölçeği / Standardize Edilmiş Model

Doğrulayıcı faktör analizine göre modifiye edilen örgütsel öğrenme ölçeğinin ve alt boyutlarının güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 9’da ifade edilmiştir.

Tablo 9. Örgütsel Öğrenme Ölçeği - Güvenirlik Analizi

	Cronbach'ın Alfası	Madde Sayısı
Tüm Ölçek	0.936	12
Sürekli Öğrenme	0.890	5
Paylaşımçı Sistemler	0.922	7

Geçerliliği ve güvenilirliği ispatlanan bu ölçeklerden elde edilen ve normal dağılım gösterdiği tespit edilen bu verilere korelasyon analizi uygulanmıştır. Korelasyon analizi sonuçları Tablo 10’da yer almaktadır. Bu tabloya göre; bağımlı değişken örgütsel çeviklik ile bağımsız değişken örgütsel zekâ arasında orta seviyede ve pozitif yönde; aracı değişken örgütsel öğrenme ile bağımsız değişken örgütsel zekâ arasında yüksek seviyede ve pozitif yönde; aracı değişken örgütsel öğrenme ile bağımlı değişken örgütsel çeviklik arasında ise yüksek seviyede ve pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Alt aracı değişken sürekli öğrenme ile bağımsız değişken örgütsel zekâ arasında orta seviyede ve pozitif yönde; alt aracı değişken paylaşımçı sistemler ile bağımsız değişken örgütsel zekâ arasında ise yüksek seviyede ve pozitif yönde; alt aracı değişken sürekli öğrenme ile bağımlı değişken örgütsel çeviklik arasında yüksek seviyede ve pozitif yönde; alt aracı değişken paylaşımçı sistemler ile bağımlı değişken örgütsel çeviklik arasında ise yüksek seviyede ve pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

H_{1n} , H_{1o} , H_{1p} , H_{1q} , H_{1r} , H_{1s} ve H_{1t} hipotezlerinin sınanması için yapılan korelasyon analizi sonuçları Tablo 10’da verilmektedir.

Tablo 8’de yer alan uyum iyiliği değerlerinin Tablo 3’te yer alan standart uyum iyiliği değerleriyle tutarlı olduğu belirlenmiş ve örgütsel öğrenme ölçeğine ilişkin standardize edilmiş model ve faktör yükleri Şekil 4’te belirtilmiştir.

Tablo 10. Korelasyon Analizi Sonuçları

	Pearson	Örgütsel Zekâ (bağımsız)	Örgütsel Çeviklik (bağımlı)
Örgütsel Çeviklik (Bağımlı)	Korelasyon	0.569	
	İki Kuyruklu Anlamlılık	0.000	
Örgütsel Öğrenme (Aracı)	Korelasyon	0.735	0.704
	İki Kuyruklu Anlamlılık	0.000	0.000
Sürekli Öğrenme (Aracı)	Korelasyon	0.577	0.646
	İki Kuyruklu Anlamlılık	0.000	0.000
Paylaşımçı Sistemler (Aracı)	Korelasyon	0.752	0.652
	İki Kuyruklu Anlamlılık	0.000	0.000

Tablo 11’de ise örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerindeki etkisini saptamak amacıyla yapılan basit doğrusal regresyon analizi ve bu analiz sonucunda kurulan modelin özeti yer almaktadır. Buna göre; örgütsel çeviklikteki değişimin %32,1’ini örgütsel zekâdaki değişim açıklamaktadır. Regresyon formülüne göre örgütsel çevikliğin alabileceği değer aşağıdaki şekilde ifade edilebilir;

$$\text{Örgütsel Çeviklik} = 31.675 + (0.245 \times \text{Örgütsel Zekâ}) \quad (1)$$

H_{1a} hipotezinin sınanması için yapılan regresyon analizi sonuçları Tablo 11’de verilmektedir.

Model 1 incelendiğinde, örgütsel zekâdaki 1 birimlik artışın örgütsel çeviklik üzerinde 0.245 birimlik bir artışa neden olduğu görülmektedir. Elde edilen bu sonuca göre, Baron ve Kenny (1986)’nin aracılık etkisinin ölçülmesinde yer alan bağımsız değişkenin bağımlı değişkene etkisi olması gerekliliği şartı sağlanmıştır.

Tablo 11. Örgütsel Çeviklik-Örgütsel Zekâ

			β	t	Anlamlılık (Sig.)	R ²	Düzeltilmiş R ²
Model 1	Örgütsel Çeviklik	Sabit	31.675	18.308	0.000	0.324	0.321
		Örgütsel Zekâ	0.245	10.344	0.000		

Tablo 12’de aracı değişken örgütsel öğrenmenin bağımsız değişken örgütsel zekâ üzerindeki etkisini saptamaya yönelik yapılan basit doğrusal regresyon analizi görülmektedir. Buna göre örgütsel öğrenmedeki değişimin %53,8’ini örgütsel zekâdaki değişim açıklamaktadır. Regresyon formülüne göre örgütsel öğrenmenin alabileceği

Tablo 12. Örgütsel Öğrenme-Örgütsel Zekâ

			β	t	Anlamlılık (Sig.)	R ²	Düzeltilmiş R ²
Model 2	Örgütsel Öğrenme (Aracı)	Sabit	12.239	5.858	0.000	0.540	0.538
		Örgütsel Zekâ	0.463	16.188	0.000		

Model 2’ye göre örgütsel zekâdaki 1 birimlik artış örgütsel öğrenme üzerinde 0.463 birimlik bir artışa neden olmaktadır. Elde edilen bu sonuca göre, Baron ve Kenny (1986)’nin aracılık etkisinin ölçülmesinde yer alan bağımsız değişkenin aracı değişkene etkisi olması gerekliliği şartı sağlanmıştır.

Tablo 13’te regresyon analizi sonucunda kurulan modelin özeti yer almaktadır. Buna göre; örgütsel çeviklikteki

Tablo 13. Örgütsel Öğrenme-Örgütsel Zekâ-Örgütsel Çeviklik

			β	t	Anlamlılık (Sig.)	R ²	Düzeltilmiş R ²
Model 3	Örgütsel Çeviklik	Sabit	26.493	16.550	0.000	0.501	0.496
		Örgütsel Zekâ	0.049	1.627	0.105		
		Örgütsel Öğrenme (Aracı)	0.423	8.864	0.000		

Model 3’e göre örgütsel öğrenmedeki 1 birimlik artış örgütsel çeviklik üzerinde 0.423 birimlik bir artışa neden olmaktadır. Geliştirilen 3 model incelendiğinde; örgütsel zekânın örgütsel çeviklikle ilişkisinin ölçümünde örgütsel zekânın regresyon katsayısının 0.245 olduğu, aracı değişken olan örgütsel öğrenmenin model 1’e eklenmesi sonucunda geliştirilen model 3’te ise örgütsel zekâyâ ilişkin regresyon katsayısının 0.049’a düştüğü ve istatistiksel olarak anlamlı bir etki göstermediği saptanmıştır. Elde edilen bu sonuca göre, bağımlı değişken ile bağımsız değişkenin regresyon analizine aracı değişken olan örgütsel öğrenme dâhil edildiğinde bağımlı değişkenle bağımsız değişken arasındaki ilişki ortadan kalkmıştır. Böylece Baron ve Kenny (1986)’nin aracılık etkisinin ölçülmesinde yer alan üçüncü basamak şartı da sağlanmıştır. Örgütsel öğrenmenin aracılık etkisinin anlamlı olup olmadığını tespit etmek içinse SOBEL testi kullanılmıştır. Bu test, <http://quantpsy.org/sobel/sobel.htm> adresinde yer alan

Tablo 14. Sürekli Öğrenme-Örgütsel Zekâ

			β	t	Anlamlılık (Sig.)	R ²	Düzeltilmiş R ²
Model 4	Sürekli Öğrenme (Aracı)	Sabit	7.125	6.185	0.000	0.333	0.330
		Örgütsel Zekâ	0.166	10.544	0.000		

Model 4’e göre örgütsel zekâdaki 1 birimlik artış sürekli öğrenme üzerinde 0.166 birimlik bir artışa neden olmaktadır. Elde edilen bu sonuca göre, Baron ve Kenny

değer aşağıdaki şekilde ifade edilebilir;

$$\text{Örgütsel Öğrenme} = 12.239 + (0.463 \times \text{Örgütsel Zekâ}) \quad (2)$$

H_{1b} hipotezinin sınanması için yapılan regresyon analizi sonuçları Tablo 12’de verilmektedir.

değişimin %49,6’sını örgütsel öğrenmedeki değişim açıklamaktadır. Regresyon formülüne göre örgütsel çevikliğin alabileceği değer aşağıdaki şekilde ifade edilebilir;

$$\text{Örgütsel Çeviklik} = 26.493 + (0.423 \times \text{Örgütsel Öğrenme}) \quad (3)$$

H_{1c} ve H_{1d} hipotezlerinin sınanması için yapılan regresyon analizi sonuçları Tablo 13’te verilmektedir.

yazılımla gerçekleştirilmiştir. Yazılım yardımıyla gerçekleştirilen SOBEL test sonuçlarına göre Z= 8.361, p=0.000 olarak saptanmıştır. Bu sonuçlara göre; örgütsel zekâ ve örgütsel çeviklik arasındaki ilişki üzerinde örgütsel öğrenmenin tam aracılık etkisinin olduğu belirlenmiştir.

Tablo 14’te örgütsel zekânın aracı değişkenin sürekli öğrenme alt boyutu üzerindeki etkisini saptamak amacıyla yapılan regresyon analizi sonucunda kurulan modelin özeti yer almaktadır. Buna göre sürekli öğrenmedeki değişimin %33’ünü örgütsel zekâdaki değişim açıklamaktadır. Regresyon formülüne göre sürekli öğrenmenin alabileceği değer aşağıdaki şekilde ifade edilebilir;

$$\text{Sürekli Öğrenme} = 7.125 + (0.166 \times \text{Örgütsel Zekâ}) \quad (4)$$

H_{1e} hipotezinin sınanması için yapılan regresyon analizi sonuçları Tablo 14’te verilmektedir.

(1986)’nin aracılık etkisinin ölçülmesinde yer alan bağımsız değişkenin aracı değişkene etkisi olması gerekliliği şartı sağlanmıştır.

Tablo 15'te çoklu regresyon analizi sonucunda kurulan modelin özeti yer almaktadır. Buna göre; örgütsel çeviklikteki değişimin %47'sini sürekli öğrenme ve örgütsel zekâdaki değişim açıklamaktadır. Regresyon formülüne göre örgütsel çevikliğin alabileceği değer aşağıdaki şekilde ifade edilebilir;

$$\text{Örgütsel Çeviklik} = 26.621 + (0.709 \times \text{Sürekli Öğrenme}) + (0.127 \times \text{Örgütsel Zekâ}) \quad (5)$$

H_{1f} ve H_{1g} hipotezlerinin sınanması için yapılan regresyon analizi sonuçları Tablo 15'te verilmektedir.

Tablo 15. Sürekli Öğrenme-Örgütsel Zekâ-Örgütsel Çeviklik

		β	t	Anlamlılık (Sig.)	R ²	Düzeltilmiş R ²	
Model 5	Örgütsel Çeviklik	Sabit	26.621	16.092	0.000	0.475	0.470
		Örgütsel Zekâ	0.127	4.960	0.000		
		Sürekli Öğrenme (Aracı)	0.709	7.984	0.000		

Model 5'e göre örgütsel zekâdaki 1 birimlik artış örgütsel çeviklik üzerinde 0.127 birimlik bir artışa neden olmaktadır. Tablo 10'da yer alan model 1 incelendiğinde; örgütsel zekânın örgütsel çeviklikle ilişkisinin ölçümünde örgütsel zekânın regresyon katsayısının 0.245 olduğu, alt aracı değişken olan sürekli öğrenmenin Tablo 11'de yer alan model 1'e eklenmesi sonucunda geliştirilen model 5'te (Tablo 15) ise örgütsel zekâyâ ilişkin regresyon katsayısının 0.127'ye düştüğü saptanmıştır. Elde edilen bu sonuçlara göre, bağımlı değişken ile bağımsız değişkenin regresyon analizine aracı değişken olan sürekli öğrenme dâhil edildiğinde bağımsız değişkenin regresyon katsayısı azalmıştır. Böylece Baron ve Kenny (1986)'nin aracılık etkisinin ölçülmesinde yer alan üçüncü basamak şartı yerine getirilmiştir. Gerçekleştirilen SOBEL test sonuçlarına göre ise $Z=7.949$, $p=0.000$ olarak saptanmıştır. Bu sonuçlara

göre; örgütsel zekâ ve örgütsel çeviklik arasındaki ilişki üzerinde örgütsel öğrenmenin alt boyutu olan sürekli öğrenmenin kısmi aracılık etkisinin olduğu belirlenmiştir.

Tablo 16'da aracı alt değişken paylaşımcı sistemler ile bağımsız değişken örgütsel zekâ arasındaki ilişkiye yönelik basit doğrusal regresyon analizi sonucu görülmektedir. Buna göre; paylaşımcı sistemlerdeki değişimin %56,4'ünü örgütsel zekâdaki değişim açıklamaktadır. Regresyon formülüne göre paylaşımcı sistemler değişkeninin alabileceği değer aşağıdaki şekilde ifade edilebilir;

$$\text{Paylaşımcı Sistemler} = 5.114 + (0.297 \times \text{Örgütsel Zekâ}) \quad (6)$$

H_{1h} hipotezinin sınanması için yapılan regresyon analizi sonuçları Tablo 16'da verilmektedir.

Tablo 16. Sürekli Öğrenme-Örgütsel Zekâ

		β	t	Anlamlılık (Sig.)	R ²	Düzeltilmiş R ²	
Model 6	Paylaşımcı Sistemler (Aracı)	Sabit	5.114	4.023	0.000	0.566	0.564
		Örgütsel Zekâ	0.297	17.047	0.000		

Model 6'ya göre örgütsel zekâdaki 1 birimlik artış paylaşımcı sistemler üzerinde 0.297 birimlik bir artışa neden olmaktadır. Elde edilen bu sonuca göre, Baron ve Kenny (1986)'nin aracılık etkisinin ölçülmesinde yer alan bağımsız değişkenin aracı değişkene etkisi olması gerekliliği şartı sağlanmıştır.

Tablo 17'de aracı alt değişken paylaşımcı sistemler ve bağımsız değişken örgütsel zekâ ile bağımlı değişken örgütsel çeviklik arasındaki ilişkiye yönelik çoklu regresyon

analizi görülmektedir. Bu modele göre; örgütsel çeviklikteki değişimin %43,4'ünü paylaşımcı sistemler ve örgütsel zekâdaki değişim açıklamaktadır. Regresyon formülüne göre örgütsel çevikliğin alabileceği değer aşağıdaki şekilde ifade edilebilir;

$$\text{Örgütsel Çeviklik} = 28.806 + (0.561 \times \text{Paylaşımcı Sistemler}) + (0.079 \times \text{Örgütsel Zekâ}) \quad (7)$$

H_{1k} ve H_{1m} hipotezlerinin sınanması için yapılan regresyon analizi sonuçları Tablo 17'de verilmektedir.

Tablo 17. Paylaşımcı Sistemler-Örgütsel Zekâ-Örgütsel Çeviklik

		β	t	Anlamlılık (Sig.)	R ²	Düzeltilmiş R ²	
Model 7	Örgütsel Çeviklik	Sabit	28.806	17.606	0.000	0.439	0.434
		Örgütsel Zekâ	0.079	2.393	0.018		
		Paylaşımcı Sistemler (Aracı)	0.561	6.742	0.000		

Model 7'ye göre örgütsel zekâdaki 1 birimlik artış örgütsel çeviklik üzerinde 0.079 birimlik bir artışa neden olmaktadır. Tablo 11'de yer alan model 1 incelendiğinde; örgütsel zekânın örgütsel çeviklikle ilişkisinin ölçümünde örgütsel zekânın regresyon katsayısının 0.245 olduğu, alt aracı değişken olan paylaşımcı sistemlerin Tablo 11'de yer alan model 1'e eklenmesi sonucunda geliştirilen model 7'de ise

örgütsel zekâyâ ilişkin regresyon katsayısının 0.079'a düştüğü saptanmıştır. Elde edilen bu sonuçlara göre, bağımlı değişken ile bağımsız değişkenin regresyon analizine aracı değişken olan paylaşımcı sistemler dâhil edildiğinde bağımsız değişkenin regresyon katsayısı azalmıştır. Böylece Baron ve Kenny (1986)'nin aracılık etkisinin ölçülmesinde yer alan üçüncü basamak şartı yerine getirilmiştir.

Regresyon katsayısındaki bu azalmanın anlamlılığının tespiti için gerçekleştirilen SOBEL test sonuçlarına göre ise $Z= 8.011$, $p=0.000$ olarak saptanmıştır. Bu sonuçlara göre; örgütsel zekâ ve örgütsel çeviklik arasındaki ilişki üzerinde örgütsel öğrenmenin alt boyutu olan paylaşımcı sistemlerin kısmi aracılık etkisinin olduğu belirlenmiştir.

Aracılık etkisine yönelik yapılan analizlerden sonra aracı değişken olan örgütsel öğrenmenin demografik değişkenlere göre anlamlı bir fark gösterip göstermediği incelenmiştir.

Tablo 18. Örgütsel Öğrenme – Yaş

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	F	Anlamlılık (Sig.)
18-25	70	46.4571	8.22630	0.98323	4.372	0.002
26-30	84	43.4405	10.74048	1.17188		
31-40	41	44.7317	9.08027	1.41810		
41 ve daha yüksek	30	48.9333	7.09994	1.29627		

Post-Hoc analizi içerisinde seçilecek tekniğin belirlenmesi için gerçekleştirilen homojenlik test sonuçları Tablo 19’da yer almaktadır.

Tablo 19. Varyansların Homojenliği Testi – Yaş

Levene İstatistiği	df1	df2	Anlamlılık (Sig.)
4.563	3	221	0.004

Tablo 19’da yer alan varyansların homojenliği test sonuçlarına göre varyansların homojen olmadığı belirlenmiştir. Yaş gruplarındaki dağılımın da eşit olmadığı dikkate alındığında Post-Hoc analizi içerisinde Tamhane’s T2 testi tercih edilmiştir. Gerçekleştirilen bu test sonucunda ise sadece 26-30 yaş ile 41 yıl ve daha fazla yaş grupları arasındaki anlamlılık değerinin 0.05’ten küçük olduğu saptanmıştır. Bu nedenle, örgütsel öğrenmenin yaşa göre

Tablo 20. Örgütsel Öğrenme – Aylık Gelir Düzeyi

	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata	F	Anlamlılık (Sig.)
3000 TL ve altı	113	46.8850	7.75144	0.72919	4.928	0.008
3001-4000 TL	55	45.4727	9.95891	1.34286		
4001 TL ve üzeri	57	42.1754	11.07623	1.46708		

Post-Hoc analizi içerisinde seçilecek tekniğin belirlenmesi için gerçekleştirilen homojenlik test sonuçları Tablo 21’de ifade edilmiştir.

Tablo 21. Varyansların Homojenliği Testi – Yaş

Levene İstatistiği	df1	df2	Anlamlılık (Sig.)
6.533	2	222	0.002

Tablo 21’de yer alan test sonuçlarına göre varyansların homojen olmadığı belirlenmiştir. Aylık gelir düzeyin gruplardaki dağılımı da eşit olmadığı için Post-Hoc analizi içerisinde Tamhane’s T2 testi kullanılmıştır. Bu test sonucunda sadece 3000 TL ve altı ile 4001 TL ve üzeri aylık gelire sahip çalışan grupları arasındaki anlamlılık değeri 0.05’ten küçük saptanmıştır. Bu nedenle, örgütsel öğrenmenin aylık gelir düzeyine göre gösterdiği farklılığının

farkın sadece yaş ve aylık gelir düzeyinden kaynaklandığı tespit edilmiştir. Tablo 18’de örgütsel öğrenme ile araştırmaya katılanların yaşı arasındaki tek yönlü varyans analizi sonuçları yer almaktadır. Bu tabloya göre anlamlılık değerinin 0.05’ten küçük olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, örgütsel öğrenmenin çalışanların yaşına göre anlamlı bir farklılık gösterdiği saptanmıştır. Hangi yaş grupları arasındaki farklılığın anlamlı olduğunun belirlenebilmesi için Post-Hoc analizi yapılmıştır.

gösterdiği farklılığının sadece bu yaş grupları arasında olduğu, 41 yaş ve üstü çalışanlarda örgütsel öğrenmenin 26-30 yaş aralığındaki çalışanlara kıyasla daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Sonucun bu şekilde çıkmasında çalışanların kendi deneyimlerinden ve başkalarının deneyimlerinden öğrenmesi etkili olmuştur.

Tablo 20’de tek yönlü varyans analizi kullanılarak örgütsel öğrenme ile araştırmaya katılanların aylık gelir düzeyi arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu analiz sonucuna göre anlamlılık değerinin 0.05’ten küçük olduğu saptanmış ve örgütsel öğrenmenin çalışanların aylık gelir düzeyine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Bu farklılığın hangi eğitim düzeyleri arasında gerçekleştiğinin saptanabilmesi için Post-Hoc analizi yapılmıştır.

sadece bu gelir düzeyleri arasında olduğu, 3000TL ve altı aralığında aylık gelire sahip çalışanlarda 4001TL ve üstü aylık gelire sahip çalışanlara kıyasla örgütsel öğrenmenin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

7. Sonuç

Günümüzde şirketler, iş çevresinde yaşanan hızlı değişime uyum sağlamanın yolunun yeni yönetim anlayışlarını benimsemekten ve uygulamaktan geçtiği bilinciyle hareket etmektedir. Bu bilince sahip işletmeler yaşanan değişime ayak uydurabilmek için örgüt yapılarını çevik (atik) ve esnek bir yapıya dönüştürmektedir. Bir örgütün çevik yapıya bürünebilmesi için önce öğrenmesi ve öğrendiklerini davranışlarına yansıtarak öğrenen örgüt haline dönüşmesi gerekmektedir. Öğrenen örgütler, örgütü etkileyen her türlü değişime hızla cevap verebilen ve kendini duruma göre

değiştirebilen, dönüştürebilen örgütlerdir (Yıldırım, 2006: 145). Örgütsel zekâ ise örgütsel öğrenmeye ihtiyaç duyduğu temel yeterliliği sağlamaktadır. Bu özelliğiyle örgütsel zekâ örgütsel öğrenmenin öncülü durumundadır. Bu nedenle bu çalışmada örgütün çevikliği etkilediği düşünülen örgütsel öğrenme ve onun öncülü konumunda olan örgütsel zekâ kavramlarının birbiriyle olan ilişkisi bir model çerçevesinde ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Araştırmanın sorunsalına cevap aramak amacıyla yapılan bu çalışmada, örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerindeki etkisinde örgütsel öğrenmenin tam aracılık rolünün olduğu tespit edilmiştir. Araştırmadan çıkan bu sonuç örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerinde örgütsel öğrenme aracılığı ile dolaylı bir etkisi olduğunu başka bir deyişle doğrudan bir etkisinin olmadığını göstermektedir. Bu durumda örgütsel çevikliğin örgütsel zekâ artsa bile örgütsel öğrenmenin yüksek olması durumunda artacağını ve örgütsel öğrenmenin örgütsel çeviklik üzerinde örgütsel zekâdan daha fazla bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Yapılan fark testi sonucunda ise örgütsel öğrenmenin çalışanların yaşına göre anlamlı bir farklılık gösterdiği saptanmıştır. Uzuntarla vd. (2015) örgütsel öğrenmenin iki alt boyutunun yaşa göre farklılık gösterdiğini tespit etmişlerdir. Bu farklılığın özellikle 40 yaş ve üstü çalışanlarda gerçekleştiği görülmüştür. Bu durum artan yaşla beraber kazanılan tecrübenin ve bilgi birikiminin örgütsel öğrenme yeteneğine olumlu etki yaptığı şeklinde açıklanabilir (Uzuntarla vd., 2015: 199). Aylık gelir düzeyine göre yapılan fark testi sonucunda ise örgütsel öğrenmenin çalışanların aylık gelir düzeyine göre anlamlı bir farklılık gösterdiği saptanmıştır. Aydoğan vd. (2011) ise örgütsel öğrenmenin aylık gelir düzeyine göre farklılık gösterdiğini ve bu farklılığın düşük gelir grubundaki katılımcılar ile yüksek gelir grubundaki katılımcılar arasında olduğunu belirlemişlerdir. Düşük gelir düzeyine sahip katılımcılar düşük eğitim seviyesine sahip olduğundan bu grubun iş ve görev tanımlarının kapsamı yüksek gelir düzeyine sahip çalışanlara göre daha az olmaktadır. Bu durum çalışanların işlerine odaklanmalarına ve işlerini daha hızlı ve derinlemesine öğrenmelerine yol açmaktadır. Yüksek gelir düzeyine sahip katılımcılardan ise yüksek eğitim düzeyine sahip olduklarından dolayı bilgi, beceri, yetenek ve sorumluluk açısından çok şey beklenmektedir. Bu durumda öğrenme sürecinin kalitesini düşürmekte ve süresini uzatmaktadır (Aydoğan vd., 2011: 208).

Literatürde Bahrami vd.'nin (2016) çalışması dışında örgütsel zekâ, örgütsel öğrenme ve örgütsel çeviklik arasındaki ilişkiyi inceleyen ulusal ve uluslararası yazında herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Ancak literatürde örgütsel zekâ ile örgütsel çeviklik, örgütsel zekâ ile örgütsel öğrenme ve örgütsel öğrenme ile örgütsel çeviklik arasındaki ilişkileri inceleyen birçok çalışmaya rastlanılmıştır. Bu kapsamda yapılan araştırmalardan biri olan Porkiani ve Hejiniipoor'un (2013) çalışmasında örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerinde olumlu ve önemli bir

etkiye sahip olduğu gösterilmiştir. Mehran ve Samadi (2014) ise örgütsel zekânın alt boyutlarından olan ortak kader, değişim arzusu, birlik ve mutabakat, moral, bilginin uygulanması, performans baskısı ve stratejik vizyon ile örgütsel çeviklik arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu belirlemişlerdir. Shayan ve Ghasemizad (2015) ise örgütsel zekâ ile örgütsel çeviklik arasında önemli ve pozitif bir ilişki olduğunu saptamışlardır. Abbaspour vd. (2015) ise örgütsel zekânın tüm alt boyutlarının (stratejik vizyon, ortak kader, değişim arzusu, moral, uyum, bilginin uygulaması ve performans baskısı) örgütsel çevikliğin tüm alt boyutlarıyla (bütünlük, yetkinlik, takım, teknoloji, kalite, değişiklikler, ortaklık, pazarlama, eğitim ve refah) pozitif korelasyona sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Rasouli vd. (2016) ise örgütsel zekânın tüm bileşenlerinin (stratejik vizyon, paylaşılan kader, değişim arzusu, ruh, uyum, bilginin yayılması ve performans baskısı) örgütsel çeviklik ile önemli bir ilişki içerisinde olduğunu saptamışlardır. İsmail ve Al-Assa'ad (2020) ise yaptıkları bir çalışmada örgütsel zekânın stratejik vizyon alt boyutunun algılama çevikliği üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu belirlemişlerdir. Ayrıca örgütsel zekânın; değişim iştahı, stratejik vizyon ve uyum boyutlarının karar verme çevikliği üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Kavosi vd. (2021) ise örgütsel zekânın örgütsel çeviklik üzerinde olumlu ve önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermişlerdir.

Örgütsel zekâ ile örgütsel öğrenme arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmalardan biri olan March'in (1999) çalışmasında ise örgütsel zekânın ardılının örgütsel öğrenme olduğu belirtilmiştir. Simic (2005) ise yaptığı çalışmada örgütsel öğrenmenin örgütsel zekânın en önemli bileşenlerinden biri olduğu sonucuna varmıştır. Sabegh ve Elahi (2013) ise örgütsel zekâ ile öğrenme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Hosseini ve Chellisseril (2013) ise örgütsel zekâ ile örgütsel öğrenme arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki olduğunu belirlemişlerdir. Rahdarpour ve Sheykhi (2016) ise sosyal sermaye ile örgütsel öğrenme arasındaki ilişkiye örgütsel zekânın aracılık ettiğini başka bir deyişle sosyal sermayenin ve örgütsel zekânın aynı anda ve birlikte örgütsel öğrenme üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

Örgütsel öğrenme ile örgütsel çeviklik arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmalardan biri olan Hassan vd.'nin (2013) çalışmasında ise örgütsel öğrenme yöneliminin; öğrenmeye olan kararlılık, paylaşılan vizyon, açık fikirlilik ve işletme içi bilgi paylaşımı boyutlarının bilgi teknolojisi yeteneği üzerinde, bilgi teknolojisi yeteneğinin de örgütsel çeviklik üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Putri ve Mangundjaya (2020) ise örgütsel öğrenme ile örgütsel çeviklik arasındaki ilişkide psikolojik güçlendirmenin aracı rolü olduğunu tespit etmişlerdir. Bu sonuç örgütsel öğrenmenin ve psikolojik güçlendirmenin aynı anda ve birlikte örgütsel çevikliği etkilediğini göstermektedir. Saha vd. (2020) ise örgütsel öğrenme ile örgütsel çeviklik arasında çift yönlü ve karşılıklı bir

etkileşim olduğunu saptamışlardır. Araştırmadan çıkan bu sonuç örgütsel öğrenmenin örgüte çeviklik kazandırdığına, çevik örgütün ise hızlı bir şekilde öğrendiğine dikkat çekmektedir. Shamran vd. (2020) ise örgütsel çevikliğin boyutları ile öğrenen örgüt arasında güçlü ve pozitif yönde bir ilişki olduğunu belirlemişlerdir. Kavosi vd. (2021) ise örgütsel öğrenme arttıkça örgütsel çevikliğin de arttığını saptamışlardır. Görüldüğü üzere literatürde yer alan bu çalışmaların sonuçları çalışmadan elde edilen sonuçlarla paralellik göstermektedir.

Çalışmada; örgütsel zekânın örgütsel öğrenmenin öncülü olduğu dolayısıyla örgütsel öğrenmenin örgütsel çevikliği etkilediği sonucuna varılmıştır. Öğrenen örgütlerin çalışanlarının yeteneklerini verimli kullanmadan, farklı çalışma koşullarına hızlı bir şekilde adapte olmaya ve yeni yönetim tarzlarını uygulamaya kadar pek çok yeniliğe adapte oldukları görülmektedir. Başarılı olmak isteyen ve bu durumu gelecekte de devam ettirmek isteyen örgütlerin değişimi yönetmeyi öğrenmesi gerekmektedir. Bunun yolu da öğrenen örgüt olmaktan geçmektedir.

Bir örgütün öğrenen örgüt olabilmesi için o örgütte bilgi paylaşımını ödüllendiren bir kültür geliştirilmeli, başarısızlıklardan ders çıkarmak için gerekli zaman ayrılmalı, her seviyedeki çalışanı yaşam boyu öğrenmeye katılmaya teşvik etmeli, bireylerin ve ekiplerin kuruluşun statükosuna meydan okumasına izin verilmelidir (Walamis, 2022).

Bir örgütün çevik yapıya bürünebilmesi için o örgütte öğrenmeye ve geribildirmeye önem verilmeli, esnek bir yapı kurulmalı, iletişim işbirliğine açık ve güven ortamı içerisinde gerçekleşmeli, takım çalışmasına önem verilmeli, katılımcı yönetim anlayışı benimsenmeli, bireyler arasındaki sosyal etkileşim desteklenmeli, yöneticiler kolaylaştırıcı omalı, çalışanlar güçlendirilmeli ve işbirlikçi liderlere sahip olunmalıdır (Ciceralli, 2019: 2425). Ayrıca çevik olmak isteyen bir örgüt yaratıcı personel istihdam etmeli, uygun teknoloji kullanmalı, personele gerekli bilgiyi zamanında ulaştırmalı ve personeli hizmet içi eğitime tabi tutulmalıdır (Bahrami vd., 2016).

Öğrenme ortamını besleyen bir diğer faktör de örgütsel zekâdır. Bir örgütün örgütsel zekâyâ sahip olabilmesi için; eylemlerinde ve tepkisinde hızlı olması, değişen durumlara uyarlanabilmesi, esnek bir yapıda olması, öngörülü ve açık fikirli olması, hayal gücünü kullanabilmesi ve yenilenebilir olması gerekmektedir (Erçetin, 2004: 2). Özetle elde edilen sonuçlara dayanarak karar alıcılara, örgütlerinin hayatta kalabilmelerinde oldukça önemli rol oynayan örgütsel çevikliği etkileyen örgütsel öğrenme yeteneklerini geliştirmeleri ve bu yeteneklerini geliştirirken de örgütsel zekânın katkısını göz önünde bulundurmaları tavsiye edilmektedir.

Dinamik ve belirsiz bir çevrede faaliyet gösteren bir işletmenin artık klasik yönetim anlayışı ile yönetilmesi mümkün gözükmemektedir. Böyle bir ortamda faaliyet gösteren bir işletmenin iş ortamında ortaya çıkan

değişikliklere hızlı bir şekilde uyum sağlayabilmesi için çevik bir yapıda olması gerekmektedir. Çeviklik ise ancak bir liderin öğrenme ortamını beslemesi sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle yöneticilerin öğrenme kültürünü artıracak faaliyetlere liderlik yapmaları şarttır. Bunun için liderlere; stratejik lider gibi davranmaları, çalışanlarıyla açık, net bir iletişim ağı kurmaları, çalışanlar ve departmanlar arasındaki yardımlaşmayı teşvik etmeleri, katılımcı yönetim anlayışını benimsemeleri, elde edilen sonuçlar hakkında çalışanlarına geribildirimde bulunmaları, çalışanlarının kurumlarıyla özdeşleşmelerini sağlamaları, örgütlerindeki bürokratik prosedürleri azaltmaları, yetki devrine gitmeleri, çalışanlarının hata yapmasına müsaade etmeleri ve hatalarını tolere etmeleri, çalışanlarının yaratıcı düşüncelerini desteklemeleri ve hatta çalışanlarının yenilikçi fikirlerini denemelerine imkân tanımaları ve sorunların çözümüne çalışanlarını dâhil etmeleri tavsiye edilmektedir.

Ulusal ve uluslararası literatürde örgütsel zekâ, örgütsel öğrenme ve örgütsel çeviklik kavramları arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışma sayısının yok denecek kadar az olması bu çalışmayı değerli kılmaktadır. Bahsi geçen bu üç değişken arasındaki ilişkiyi inceleyen sınırlı çalışmalardan birisi Bahrami vd.'nin (2016) 370 idari ve tıbbi personel üzerine yaptığı bir çalışmadır. Bu çalışmada örgütsel zekâ ve örgütsel çeviklik ilişkisinde örgütsel öğrenmenin ara buluculuk etkisinin var olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmadan elde edilen sonuç ile yapılan çalışmadan elde edilen sonuç birbirini destekler niteliktedir. Çalışmalardan çıkan sonuç, bir yöneticinin bu üç değişkeni besleyecek bir örgüt iklimi yarattığında gerek kendisinin gerekse örgütünün başarısını artırabileceğini göstermektedir. Görüldüğü üzere zekâ ve öğrenme alanını oluşturan örgütlerde çeviklik ortaya çıkmakta ve bu sayede yöneticiler değişiklikleri tespit edip bunlarla yüzleşebilmektedir.

Bu araştırmanın iş çevresinin belirsiz ve hızla değiştiği sektörlerde özellikle her zamankinden daha çok çevik olmaya ihtiyaç duyan sektörlerde yapılması önerilmektedir. Bu nedenle ileride bu konuda çalışma yapacak araştırmacılara bu hususu dikkate almaları önerilmektedir.

Araştırma pandemi sürecinde yapıldığı için bazı katılımcıların yüz yüze anket uygulamasına katılmak istememeleri, bütün çalışanların iş yerinde bulunmayıp dönüşümlü olarak görev yapmaları ve mevcut çalışanların bazılarının iş yoğunluğunu sebep göstererek ankete katılmak istememeleri ise bu çalışmanın sınırlılığını oluşturmaktadır.

Not: Tarsus Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'nun 08/03/2021 tarih ve 2021/10 sayılı toplantısında araştırmada kullanılan anketlerin hiçbir etik ve bilimsel sakıncası olmadığına karar verilmiştir.

Kaynakça

Abbaspour, A., Golabdoust, A., Golabdoost, N., & Golabdoust, T. (2015). A Study on The Relationship between Organizational Intelligence and Organization

- Agility in Tehran University of Medical Sciences. *International Journal of Asian Social Science*, 5(11), 626-640.
- Ahmadnia, M., Taheri, M. L., Soltani, F., & Ahmadnia, A. (2017). Exploring the Impact of Organizational Learning on Organizational Intelligence: Evidence from Municipality of Mashhad. *International Journal of Economic Perspectives*, 11(3), 828-834.
- Aitken, J., Christopher, M., & Towill, D. (2002). Understanding, Implementing and Exploiting Agility and Leanness. *International Journal of Logistics: Research and Applications*, 5(1), 59-74.
- Akkaya, B., & Qaisar, I. (2021). Linking Dynamic Capabilities and Market Performance of SMEs: The Moderating Role of Organizational Agility. *Istanbul Business Research*, 50(2), 197-214.
- Al Kasasbeh, M. M., Al Kasasbeh, S. A. M., & Al-Faouri, A. H. (2016). Smart Organization Characteristics and Its Impact on Social and Environmental Performance: An Empirical Study on Jordan Phosphate Mines Company. *International Journal of Business and Management*, 11(8), 106-115.
- Al-Azzam, Z. F., Irtaimah, H. J., & Khaddam, A. A. H. (2018). Examining the Mediating Effect of Strategic Agility in the Relationship between Intellectual Capital and Organizational Excellence in Jordan Service. *International Journal of Management Studies*, 25(1), 133-153.
- Albrecht, K. (2002). *Organizational Inteligence & Knowledge Management: Thinking Outside the Filos.* (Erişim: 05.09.2022), <https://karlalbrecht.com/downloads/OI-WhitePaper-Albrecht.pdf>
- Albrecht, K. (2003). *The Power of Minds at Work: Organizational Inteligence in Action.* California: AMACOM.
- Al-Faouri, E. H., & Al-Rfou, A. N. (2017). The Impact of the Failure-Based Learning Behavior on Organizational Agility from the Workers' Point of View in the Jordanian Industrial Companies in King Abdullah II Industrial City – Sahab. *International Review of Management and Marketing*, 7(3), 266-273.
- Alhadid, A. Y. (2016). The Effect of Organization Agility on Organization Performance. *International Review of Management and Business Research*, 5(1), 273- 278.
- Alipour, F., & Karimi, R. (2018). Creating and Developing Learning Organization Dimensions in Educational Settings; Role of Human Resource Development Practitioners. *International Journal of Management, Accounting and Economics*, 5(4), 197-213.
- Amram, M., & Kulatilaka, N. (1999). Disciplined Decisions. *Harvard Business Review*, 77(1), 95-104.
- Argote, L., & Miron-Spektor, E. (2011). Organizational Learning: from Experience to Knowledge. *Organization Science*, 22(5), 1-39.
- Awwad, A. S., Ababneh, O. M. A., & Karasneh, M. (2022). The Mediating Impact of It Capabilities on the Association between Dynamic Capabilities and Organizational Agility: The Case of the Jordanian IT Sector. *Global Journal of Flexible Systems Management*, 23(2), 1-16.
- Aydoğın, E., Orhan, F., Naldöken, Ü., Beylik, U., & Aksay, K. (2011). Sağlık Kurumlarında Örgütsel Öğrenme Kapasitesi: Bir Kamu Hastanesi Örneği. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 12(2), 191-213.
- Aydoğdu, E. (2002). *İlköğretim Okullarının Örgütsel Öğrenme Kuramı Açısından İncelenmesi.* Yüksek Lisans Tezi. Edirne: Trakya Üniversitesi.
- Babapour, M., & Gheibi, B. (2016). An Investigation of the Impact of the Knowledge Sharing and the Characteristics of Learning Organization on Employees' Organizational Intelligence. *International Journal of Organizational Leadership*, 5(3), 191-198.
- Bahrami, M. A., Kiani, M. M., Montazeralfaraj, R., Zadeh, H. F., & Zadeh, M. M. (2016). The Mediating Role of Organizational Learning in the Relationship of Organizational Intelligence and Organizational Agility. *Osong Public Health and Research Perspectives*, 7(3), 190-196.
- Bai, P., Wu, Q., Li, Q., Xue, C., & Zhang, L. (2021). Mediating Effect of Organizational Learning Capacity on the Relationship between Relational Embeddedness and Innovation Performance in Freight Logistics Service. *Complexity*, 2021(4917051), 1-18.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research – Conceptual, Strategic and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Basri, S. (2019). *Örgüt Kültürü Algısı ile Örgütsel Çeviklik Arasındaki İlişkinin Yapısal Eşitlik Modeli İle İncelenmesi: Kırşehir İl Örneği.* Yüksek Lisans Tezi. Kırşehir: Ahi Evran Üniversitesi.
- Basten, D., & Haamann, T. (2018). Approaches for Organizational Learning: A Literature Review. *SAGE Open*, 8(3), 1-20.
- Başar, P. (2022). Örgütsel Öğrenmenin Örgütsel Performans Üzerindeki Etkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 621-634.
- Budiarti, E., Jose, S., Kadir, A., Andjarwati, T., & Yasin, M. (2020). The Mediating Role of Supply Chain Integration on the Relationship among Learning, Agility and on Firm Performance: Evidence from Indonesia.

- International Journal of Supply Chain Management*, 9(2), 477-485.
- Büyüköztürk, Ş. (2005). Anket Geliştirme. *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 3(2), 133-151.
- Carmeli, A., & Dothan, A. (2017). Generative Work Relationships as A Source of Direct and Indirect Learning from Experiences of Failure: Implications for Innovation Agility and Product Innovation. *Technological Forecasting and Social Change*, 119, 27-38.
- Chen, X., Tian, Q., Sheng, Z., (2008). Organizational Intelligence and Its Impact on Organizational Innovation. *4th International Conference on Wireless Communications, Networking and Mobile, Computing*.
- Cheng, C., Zhong, H., & Cao, L. (2020). Facilitating Speed of Internationalization: The Roles of Business Intelligence and Organizational Agility. *Journal of Business Research*, 110, 95-103.
- Chopp, S., & Paglia, J. K. (2002). Build a Culture of Value Creation. *Graziadio Business Review*, 5(1). (Erişim: 05.12.2022), <https://gbr.pepperdine.edu/2010/08/build-a-culture-of-value-creation/>
- Christopher, M. (2000). The Agile Supply Chain: Competing in Volatile Markets. *Industrial Marketing Management*, 29(1), 37-44.
- Cicerali, E. E. (2019). Çevikliği Destekleyen Örgütsel Kültür Özellikleri. *OPUS*, 11(18), 2022-2432.
- Cronquist, B. (2006). *Organizational Intelligence; A Dynamic Knowledge Creating Activity Embedded in Organizational Routines*. (Erişim: 20.05.2022), https://www.researchgate.net/publication/228486122_Organizational_Intelligence_a_dynamic_knowledge_creating_activity_embedded_in_organizational_routines
- Çakmak, F. (2022). Yapısal Sermayenin İşletme Performansına Etkisinde Örgütsel Çevikliğin Aracılık Rolü. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 43, 171-184.
- Dahmardeh, N., & Banihashemi, S. A. (2010). Organizational Agility and Agile Manufacturing. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 27, 178-184.
- Darvishmotevali, M., Altınay, L., & Köseoglu, M. A. (2020). The Link between Environmental Uncertainty, Organizational Agility, and Organizational Creativity in the Hotel Industry. *International Journal of Hospitality Management*, 87, 1-9.
- Dave, B., Kubler, S., Framling, K., & Koskela, L. (2014). *Addressing Information Flow in Lean Production Management and Control in Construction*. (Erişim: 30.11.2022), http://eprints.hud.ac.uk/id/eprint/26202/1/DaveIGLC_2014.pdf
- Davis, K., Christodoulou, J., Seider, S., & Gardner, H. (2011). The Cambridge Handbook of Intelligence. (In) Robert J. Sternberg & Scott Barry Kaufman (Ed.), *The Theory of Multiple Intelligences* (s.485-503). Cambridge, UK; New York: Cambridge University Press.
- Davoudi, A. H. M., Gilandeh, B. G., & Akbari, A. (2014). The Relationship between Organizational Learning and Organizational Intelligence, and Empowerment from Teachers' Point of View. *International Journal of Scientific Management and Development*, 2(12), 681-689.
- Doğan, S., & Kılıç, A. G. S. (2009). Bilgi Yönetiminde Liderliğin Rolü Üzerine Kavramsal Bir İnceleme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 87-111.
- Drew (2021). *The Information Flow and the Internal Communication of Your Company*. (Erişim: 02.12.2022), <http://blog.wearredrew.co/en/the-information-flow-and-the-internal-communication-of-your-company>
- Ekici, Ö. O. (2007). *Resmi ve Özel İlköğretim Okullarında Örgütsel Zekâ Düzeylerine İlişkin Yönetici ve Öğretmen Görüşleri Sakarya İli Örneği*. Yüksek Lisans Tezi. Sakarya: Sakarya Üniversitesi.
- Erçetin, Ş. Ş. (2004). Okullarda Örgütsel Zekânın Eylemsel Boyutları. *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 2(1), 1-11.
- Feldman, M. S., & March, J. G. (1981). Information in Organizations as Signal and Symbol. *Administrative Science Quarterly*, 26(2), 171-186.
- Glynn, M. A. (1996). Innovative Genius: A Framework for Relating Individual and Organizational Intelligences to Innovation. *Academy of Management Review*, 21(4), 1081-1111.
- Goldman, S. L, Nagel, R. N., & Preiss, K. (1995). *Agile Competitors and Virtual Organizations: Strategies for Enriching the Customer*. New York: Van Nostrand Reinhold.
- Gomez, C. V., Cortes, J. A., & Briones, M. A. (2020). Organizational Learning Model (OLM) for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs): The Manufacturing Industry Case in Chile and Colombia. *Revista Espacios*, 41(01), 1-9.
- Hamad, Z. M. M., & Yozgat, U. (2017). Does Organizational Agility Affect Organizational Learning Capability? Evidence from Commercial Banking. *Management Science Letters*, 7(8), 407-422.
- Harsch, K., & Festing, M. (2020). Dynamic Talent Management Capabilities and Organizational Agility—A Qualitative Exploration. *Human Resource Management*, 59(1), 43-61.

- Hassan, N. H. B., Arshad, N. I. B., Mustapha, E. E. B., & Jaafar, J. B. (2013). A Literature Review: Exploring Organizational Learning Orientation as Antecedent of Information Technology (IT) Infrastructure Capability to Achieve Organizational Agility. In: *3rd International Conference on Research and Innovation in Information Systems – 2013 (ICRIIS'13)*.
- Hosseini, S. Y., & Chellisseril, N. (2013). The Effect of Organizational Intelligence on Organizational Learning. *Management Studies in Development and Evolution*, 22(71), 131-159.
- Huber, G. P. (1991). Organizational Learning: The Contributing Processes and the Literatures. *Organization Science*, 2(1), 88-115.
- Ismail, H., & Al-Assa'ad, N. (2020). The Impact of Organizational Intelligence on Organizational Agility: An Empirical Study in Syrian Private Banks. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 10(2), 465-483.
- Istvan, M. (2006). *Integration of ICT in Smart Organizations*. Hershey, London: Idea Group Inc.
- Jaworski, B., & Kohli, A. (1993). Market Orientation: Antecedents and Consequences. *Journal of Marketing*, 57(3), 53-70.
- Jung, K. B., Ullah, S. M. E., & Choi, S. B. (2021). The Mediated Moderating Role of Organizational Learning Culture in the Relationships among Authentic Leadership, Leader member Exchange, and Employees' Innovative Behavior. *Sustainability*, 13(19), 1-12.
- Kalkan, V. D. (2006). Örgütsel Öğrenme ve Bilgi Yönetimi. *Elektronik Sosyol Bilimler Dergisi*, 5(16), 22-36.
- Karimi, F., & Akbari, M. (2015). The Mediation Role of Organizational Intelligence in Relationship between Organizational Learning Capability and Organizational Citizenship Behavior. *International Journal of Scientific Management and Development*, 3(4), 261-268.
- Katayama, H., & Bennett, D. (1999). Agility, Adaptability and Leanness: A Comparison of Concepts and A Study of Practice. *International Journal of Production Economics*, 60-61, 43-51.
- Kavosi, Z., Delavari, S., Kiani, M. M., Bastani, P., Vali, M., & Salehi, M. (2021). Modeling Organizational Intelligence, Learning, Forgetting and Agility Using Structural Equation Model Approaches in Shiraz University of Medical Sciences Hospitals. *BMC Research Notes*, 14:277, 1-8.
- Keshavarz, H., Givi, M. R. E., & Shekari, M. R. (2018). Knowledge Management Infrastructures and Organizational Intelligence in Iranian Research Centers. *Data Technologies and Applications*, 52(1), 2-15.
- Leufvén, M., Vitrakot, R., Bergström, A., KC., A., & Målqvist, M. (2015). Dimensions of Learning Organizations Questionnaire (DLOQ) in a Low-Resource Health Care Setting in Nepal. *Health Research Policy and Systems*, 13(6), 1-8.
- Li, Y., Hashim, A. S., Zhang, L., Sulaiman, R., & Alrabaiah, H. (2022). The Relationship Investigating between Decision Support and Departmental Agility with the Mediating Role of Departmental Learning in Bank Branches. *Information Processing and Management*, 59(2), 2-16.
- Lin, L-W., Gan, S-M., & Wei, S-Y. (2022). Intelligent Capital, Organizational Learning, and Corporate Performance Influence Relationship. *Mathematical Problems in Engineering*, 2022, 1-11.
- London, M., & Sessa, V. I. (2006). Multi-Level Issues in Social Systems. (In): Francis J. Yammarino & Fred Dansereau (Ed.), *Continuous Learning in Organizations: A Living Systems Analysis of Individual, Group, and Organization Learning* (s. 123-172). Bingley: Emerald Group Publishing Limited.
- March, J. G. (1999). *The Pursuit of Organizational Intelligence: Decisions and Learning in Organizations*. Massachusetts: Wiley-Blackwell.
- Mashkani, A. J., & Khodadadi, M. (2016). The Mediating Role of Organizational Agility in the Relationship between Organizational Learning and Organizational Performance (Case Study: The Subsidiaries of Isfahan City General Tax Office). *International Business Management*, 10(16), 3530-3535.
- Mason-Jones, R., Naylor, B., & Towill, D. R. (2000). Engineering the Leagile Supply Chain. *International Journal of Agile Management Systems*, 2(1), 54-61.
- Matheson, D., & Matheson, J. E. (2001). Smart Organizations Perform Better. *Research-Technology Management*, 44(4), 49-54.
- Maurer, T. J., & Weiss, E. M. (2010). Continuous Learning Skill Demands: Associations with Managerial Job Content, Age, and Experience. *Journal of Business and Psychology*, 25(1), 1-13.
- Mehran, A., & Samadi, A. (2014). The Relationship between Organizational Intelligence and Organizational Agility in Agriculture Organization of Hamedan. *Indian Journal of Fundamental and Applied Life Sciences*, 4(S3), 1378-1389.
- Muafi, Q. U. (2018). Leadership Agility, the Influence on the Organizational Learning and Organizational Innovation and How to Reduce Imitation Orientation. *International Journal for Quality Research*, 13(2), 467-484.
- Nasabi, N. A-S., & Safarpour, A. R. (2009). Key Factors in Achieving to an Intelligent Organization in the View of Employee in Shiraz University of Medical Science in

2008. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 3(4), 3492-3499.
- Nsaif, A. K., Khalaf, B. M., & Dawood, A. Q. (2021). The Effect of Organizational Prowess on Organizational Agility, A Study that was Applied to A Sample of Employees of the Oil Marketing Company (SOMO). *Review of International Geographical Education*, 11(7), 1236-1248.
- Özcan, S., (2019, Mayıs). The Effects of Innovation Culture and Learning Orientation on Organizational Agility. *Global Business Research Congress, Istanbul, Turkey*, 30-31.
- Panda, S., & Rath, S. K. (2017). The Effect of Human IT Capability on Organizational Agility: An Empirical Analysis. *Management Research Review*, 40(7), 800-820.
- Park, Y. K. (2011). *The Dynamics of Opportunity and Threat Management in Turbulent Environments: The Role of Information Technologies*. Phd Dissertation. Los Angeles: University of Southern California.
- Pazhouhan, A., Rezaei, B., & Parno, M. (2019). The Relationship of the Components of Emotional Intelligence with Organizational Agility in the Healthcare Network. *Journal of Kermanshah University of Medical Sciences*, 23(1), 1-9.
- Porkiani, M., & Hejinipoor, M. (2013). Studying the Relationship between Organizational Intelligence and Organizational Agility in Supreme Audit Court. *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, 2(3s), 1052-1060.
- Purdue University Center for Food and Agricultural Business (2022). *Why Disciplined Decision Making is Crucial*. (Erişim: 06.12.2022), <https://agribusiness.purdue.edu/why-disciplined-decision-making-is-crucial/#:~:text=Discipline%20in%20our%20decision%20making,analyze%20each%20of%20those%20alternatives>.
- Putri, D. N., & Mangundjaya, W. L. (2020). Examining the Effects of Organizational Learning on Workforce Agility through Psychological Empowerment. *Open Journal for Psychological Research*, 4(2), 85-94.
- Rahdarpour, J., & Sheykhi, A. (2016). Relationship between Organizational Intelligence, Organizational Learning, Intellectual Capital and Social Capital Using SEM (Case Study: Zabol Organization of Medical Sciences). *International Journal of Humanities and Cultural Studies*, 2(4), 2076-2086.
- Rasouli, E., Soodi, S., & Jafarzadeh, Z. (2016). Studying the Relationship between Organizational Intelligence and Organizational Agility of Employees of Payame Noor University of Sari. *International Journal of Organizational Leadership*, 5(4), 426-432.
- Razavinia, V., & Feizi, M. (2015). The Explanation of the Role of Organizational Intelligence and Organizational Agility in the Formation of Goal Oriented Commitment. *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, 4(1), 255-262.
- Rezaei, F., Ramazannezhad, N., & Shiadeh, F. S. A. (2018). Investigating the Relationship between Intellectual Capital and Organizational Intelligence among Nurses Working in Ayatollah Rouhani Hospital in Babol in 2017. *World Family Medicine Journal*, 16(3), 216-222.
- Rezaei, R., & Fanak, D. A. (2019). Mediation Effect of Organizational Learning on the Relationship between Entrepreneurial Orientation and Organizational Performance in the Agriculture Jihad Organization of West Azerbaijan Province, Iran. *Journal of Agricultural Science and Technology*, 21(1), 37-50.
- Rianto, M. R., Jasfar, F., & Arafah, W. (2021). Mediating Effect of Organization Learning on the Relationship between Strategic Change, Knowledge Management and Transformational Leadership; Case of Indonesia Islamic Banks. *Journal of Economic Development, Environment and People*, 10(3), 26-49.
- Sabegh, M. N., & Elahi, A. (2013). The Relationship between Organizational Intelligence and Organizational Learning in Employee of Iran Sport and Youth Ministry. *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 3(8), 525-531.
- Saha, N., Saha, T., Gregar, A., & Saha, P. (2020). Organizational Agility and Organizational Learning: Do They Accelerate Organizational Innovation and Competency? *15th European Conference on Innovation and Entrepreneurship*.
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & Müller, H. (2003). Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23-74.
- Seğmen Demirkıran, R. (2022). *Örgütsel Zekâ ve Örgütsel Çeviklik İlişkisinde Örgütsel Öğrenmenin Aracı Rolü*. Tarsus: Tarsus Üniversitesi.
- Senge, P. M. (1990). *The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization*. New York: Currency Doubleday.
- Shami, S., & Nastiezaie, N., (2019). The Relationship between Intellectual Capital and Organizational Agility through the Mediating of Organizational Learning. *The New Educational Review*, 56, 184-194.
- Shamran, M. K., Al-Shammari, A. M. M., & Bandar, M. A. (2020). The Role of Organizational Agility in Creating Learning Organization (An Analytical Study of the Opinions of a Sample of Workers in the Health Care Center in the Abbas Neighborhood in The Holy City of

- Karbala). *PalArch's Journal of Archaeology of Egypt/Egyptology*, 17(12), 733-742.
- Shayan, R., & Ghasemizad, A. (2015). The Relationship between Organizational Intelligence and Knowledge Management and their Impact on Organizational Agility. *Cumhuriyet Üniversitesi Fen Fakültesi Fen Bilimleri Dergisi (CFD)*, 36(3), 3097-3108.
- Simic, I. (2005). Organizational Learning as A Component of Organizational Intelligence. *Journal Information and Marketing Aspects of the Economically Development of the Balkan Countries*, 11, 189-196.
- Smilevski, C., Smilevski, G., Galovska, B., & Gjorgjievski, I. (2021). Mapping Organizational Learning Practices in Organizations in North Macedonia. *KNOWLEDGE-International Journal*, 47(1), 17-22.
- Sohrabi, R., Asari, M., & Hozoori, M. J. (2014). Relationship between Workforce Agility and Organizational Intelligence (Case Study: The Companies of "Iran High Council of Informatics"). *Asian Social Science*, 10(4), 279-287.
- Soltani, Z., Zareie, B., Rajabiun, L., & Fashami, A. A. M. (2019). The Effect of Knowledge Management, E-Learning Systems and Organizational Learning on Organizational Intelligence. *Kybernetes*, 49(10), 2455-2474.
- Stratton, R., & Warburton, R. (2003). The Strategic Integration of Agile and Lean Supply. *International Journal of Production Economics*, 85(2), 183-198.
- Şen, E., & İrge, T. (2021). Çalışanların Değişime Dirençlerinin Örgütsel Çevikliğe Etkisinde Personel Güçlendirmenin Aracı Rolü. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 20(43), 119-148.
- Tolone, W. J. (2000). Virtual Situation Rooms: Connecting People across Enterprises for Supply-Chain Agility. *Computer-Aided Design*, 32(2), 109-117.
- Tura, B., (2022). *Örgütsel Zekâ Düzeyinin Öğretmenlerin Yenilikçi Çalışma Davranışları Üzerindeki Etkisi*. Doktora Tezi. Ankara: Hacettepe Üniversitesi.
- Upadhyay, A., & Singh, A. P. (2018). Organizational Intelligence and Role Efficacy: An Application towards Technical Grade Railways Employees. *Indian Journal of Health and Well-being*, 9(3), 436-440.
- Utikad (2019). *Utikad Üyelik*. (Erişim: 04.01.2021), <https://www.utikad.org.tr/UTIKAD-Uye-Listesi?Sehir=MERSİN>
- Utikad (2018). *Mersin Limanı Konteyner Hacmiyle Zirveye Çıktı*. (Erişim tarihi: 08.12.2021), <https://www.utikad.org.tr/Detay/Sektor-Haberleri/24639/mersin-limani-konteyner-hacmiylezirveye-cikti>
- Uzuntarla, Y., Cihangiroğlu, N., Teke, A., & Uğrak, U. (2015). Örgütsel Öğrenme Yeteneği: Bir Üniversite Hastanesi Örneği. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 189-208.
- Van Hoek, R. I., Harrison, A., & Christopher, M. (2001). Measuring Agile Capabilities in the Supply Chain. *International Journal of Operations & Production Management*, 21, 126-147.
- Vokurka, R. J., & Fliedner, G. (1997). Agility: Competitive Weapon of the 1990s and Beyond? *Production and Inventory Management Journal*, 38(3), 19-24.
- Wageeh, A. N. (2016). Organizational Agility: The Key to Organizational Success. *International Journal of Business and Management*, 11(5), 296-309.
- Walamis. (2022). *Organizational Learning*. (Erişim: 21.06.2022), <https://www.valamis.com/hub/organizational-learning>
- Wang, Z., & Kwek, C. L. (2018). The Mediation Role of Knowledge Sharing between Organizational Learning and Technological Innovation Practice. *International Journal of Knowledge Management*, 14(4), 48-68.
- Watkins, K. E., & Marsick, V. J. (1996). *In Action: Creating the Learning Organization*. Alexandria, VA: American Society for Training and Development.
- Yıldırım, E. (2006). Örgütsel Öğrenmenin Öncülü Olarak Örgütsel Zekâ: Teori ve Bir Uygulama. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10(20), 145-170.
- Zamiri, A., Heidari, A., Askari, P., & Makvandi, B. (2020). Effect of Organizational Intelligence, Workplace-Life Skills, and Employee Empowerment Training on Promoting Organizational Productivity and Socialization among Employees with Job Stress. *Archives of Hygiene Sciences*, 9(1), 58-68.

Extended Summary

Purpose

The purpose of the study is to examine whether organizational intelligence has a statistically significant effect on organizational agility; to determine the mediating role of organizational learning on this effect and to reveal whether organizational learning differs statistically according to demographic factors if there is a significant effect. In the business world, where competition is fierce and new developments are experienced every day, organizations need to implement some new management approaches in their organizations in order to keep up with these developments and to be sustainable. For this reason, this study was conducted to show decision makers that if they adopt organizational intelligence and organizational learning practices as a management style, their organizations will gain agility and this situation can put their organizations one step ahead of their competitors.

Literature Review

In this study, it has been tried to test whether organizational learning has a mediating role in the effect of organizational intelligence on organizational agility. This idea has been previously included in a study by Bahrami et al. (2016) on teaching hospitals. Apart from this study, the study examining the relationship of these three variables with each other has not been found in foreign and national literature. However, many studies examining the relationship between two of these three variables have been encountered in the literature. Sohrobi et al. (2014), Shayan and Ghasemizad (2015), Abbaspour et al. (2015), Rasouli et al. (2016), Pazhouhan et al. (2019), Cheng et al. (2020), and Kavosi et al. (2021) have examined the relationship between organizational intelligence and organizational agility. Cronquist (2006), Davoudi et al. (2014), Karimi and Akbari (2015), Babapour and Gheibi (2016), Ahmadnia et al. (2017), Keshavarz et al. (2018), Rezaei et al. (2018), Soltani et al. (2019) and Zamiri et al. (2020) have examined the relationship between organizational intelligence and organizational learning. Mashkani and Khodadadi (2016), Al-Faouri and Al-Rfou (2017), Carmeli and Dothan (2017), Hamad and Yozgat (2017), Muafi (2018), Shami and Nastiezaie (2019), and Li et al. (2022) have examined the relationship between organizational learning and organizational agility.

Design/methodology/approach

This research is an applied study made with a descriptive model. Although many hypotheses have been tested in this research, the setup of the research has been established to test the basic hypothesis that "organizational learning has a mediating role in the effect of organizational intelligence on organizational agility". The universe of the research consists of personnel working in 34 small and medium-sized logistics companies operating in Mersin, Türkiye and which are members of UTIKAD (Association International Forwarding and Logistics Service Providers 2019). Its

sample consists of 339 personnel working in 31 small and medium-sized logistics companies operating in Mersin. Convenience sampling method, which is one of the non-probability sampling methods, has been preferred in the sample selection. The questionnaires have been applied face-to-face to 339 personnel working in 31 small and medium-sized logistics companies operating in Mersin between January 2021 and February 2021. Only 230 of the 339 questionnaires distributed have been returned. Since 5 of 230 questionnaires have been filled incorrectly, 5 questionnaires have been excluded from the evaluation, and only the data obtained from 225 questionnaires have been analyzed. Therefore, the return rate of the questionnaires is 67%. Quantitative analysis has been applied to the data obtained from the questionnaires.

Findings

As a result of the regression analysis, it was determined that organizational learning has a full mediator effect on the effect of organizational intelligence on organizational agility. This result of the study shows that organizational intelligence has an indirect effect on organizational agility through organizational learning, in other words, it does not have a direct effect. In this case, it shows that even if organizational intelligence increases, organizational learning will increase if organizational learning is high and organizational learning has a greater effect on organizational agility than organizational intelligence. As a result of the correlation analysis, it has been determined that there is a moderate and positive relationship between organizational intelligence and organizational agility; that there has been a high level and positive relationship between organizational intelligence and organizational learning; that there has been a high level and positive significant relationship between organizational learning and organizational agility. As a result of the difference tests, it has been determined that organizational learning showed a significant difference according to the age of the employees. This situation can be explained as the experience and knowledge gained with increasing age have a positive effect on organizational learning ability. As a result of the difference test made according to the monthly income level, it has been determined that organizational learning showed a significant difference according to the monthly income level of the employees. Since low-income participants have low education levels, the scope of job and job descriptions of this group is less than that of high-income employees. This situation causes employees to focus on their work and learn their jobs faster and more deeply. High-income participants, on the other hand, are expected to have a high level of education in terms of knowledge, skills, abilities and responsibility. In this case, it reduces the quality of the learning process and prolongs its duration.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Factors Affecting Consumers' Continuance Intention Online Home Appliances Under The Expectation Confirmation Model *

Beklenti Onay Modeli Kapsamında Tüketicilerin Çevrimiçi Ev Aletleri Kullanmaya Devam Etme Niyetlerini Etkileyen Faktörler

Nur Çağlar Çetinkaya ^{a, **} & Cihat Kartal ^b

^a Dr. Öğr. Üye., Çankırı Karatekin Üniversitesi, MYO, Bankacılık Sigortacılık Programı, 18200, Çankırı / Türkiye
ORCID: 0000-0002-6047-2718

^b Dr. Öğr. Üye., Kırıkkale Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, 71450, Kırıkkale / Türkiye
ORCID: 0000-0003-2390-8268

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 15 Ekim 2022

Düzeltilme tarihi: 12 Aralık 2022

Kabul tarihi: 20 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Çevrimiçi nesnelere

Kullanmaya devam etme niyeti

Beklenti doğrulama teorisi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Oct 15, 2022

Received in revised form: Dec 12, 2022

Accepted: Dec 20, 2022

Keywords:

Online objects

Continuance intention

Expectation confirmation theory

ÖZ

Teknolojik gelişmelerle birlikte satın alma davranışları önemli değişikliklere uğrayan tüketiciler, hayatlarını kolaylaştıran ürünleri tercih etmektedirler. İnternet donanımlı nesnelere insan hayatındaki önemi giderek artmaktadır. Elektronik cihaz, bilgisayar ve internetin birleşmesi ile ortaya çıkan çevrimiçi nesnelere biri olan robot süpürgeler bu araştırmanın çalışma alanını oluşturmaktadır. Robot teknolojilerinin en az kullanıldığı alanlar olan evlerde robot süpürgelerin kullanımında gözlenen artış araştırmayı gerekli kılmaktadır. Yapılan analizler sonucunda ürün deneyiminin sonucu olan olumlu onayın algılanan fayda ve memnuniyet üzerinde olumlu etkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca algılanan faydanın memnuniyet ve devam etme niyeti üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu, hedonik faydanın tatmin ve devam etme niyeti üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu ve alışkanlık ve tatminin devam etme niyeti üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu bulunmuştur.

ABSTRACT

Consumers, whose purchasing behaviors have under gone significant changes with the technological developments, prefer products that make their lives easier. The importance of internet-equipped objects is increasing in human life. Robot vacuums, one of the online objects that emerged with the combination of electronic device, computer and internet, constitute the field of study of this research. The increase observed in the use of service robots in homes, which are the most minimal areas where robot technologies are used, necessitates research. As a result of the analyzes, it was found that the positive confirmation, which is the result of product experience, has a positive effect on perceived usefulness and satisfaction. In addition, it was found that perceived usefulness had a positive effect on satisfaction and continuance intention, hedonic benefit had a positive effect on satisfaction and continuance intention, and habit and satisfaction had a positive effect on continuance intention.

1. Introduction

The internet of things, which emerged as a result of rapidly developing technology, constitutes an open area to examination in terms of both business and other disciplines.

The internet of things, a concept that has been introduced to the literature in the last decades, was first tested by Romkey in 2017 by testing physical control by combining computer, internet and electronics on a toaster.

* Ethics committee permission was given by Çankırı Karatekin Üniversitesi Etik Kurulu for the survey application of this study, with the decision no. 26 dated 28 Haziran 2022.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: nurcağlar@karatekin.edu.tr

Atf/Cite as: Çağlar Çetinkaya, N. & Kartal, C. (2022). Factors Affecting Consumers' Continuance Intention Online Home Appliances Under The Expectation Confirmation Model. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 483-495.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TÜBİTAK ULAKBİM JournalPark.

Online objects, which can detect many elements from temperature to pressure, from humidity to weight, thanks to the processor defined for them, also have the feature of transmitting the elements they perceive via the internet. Robot Technologies are another example of online objects that have examples that make human life easier in many ways such as smart watches, smart homes, smart cities. Robots are products that are frequently preferred by consumers in many areas from industrialization to health services, from household appliances to Office equipment. In a study conducted by Cross (2018) on robots, which are no longer an important part of daily life, it was emphasized that robots will be able to perform all the functions that humans can do after about a century.

Robots, which have been among the futuristic scenarios of daily home life since the early 1950s, gained importance with the prediction of Bill Gates (2008) that “there will be a robot in every house soon”. The common purpose of robotics, which is the product of multidisciplinary science by nature, is to increase people's work and life quality by providing human - robot interaction and to develop new robots accordingly. Robots, which work with humans and are under the control of the user, also enable the development of social relations between humans and information systems. The home environment that people use is a good place to understand how smart systems are adopted and used. Recently, the design of robotic products to help people in homes, institutions and workplaces and to facilitate work has caused these products to be described as social products (Forlizzi, 2007).

Tea and coffee machines, air humidifiers, men's care products and robot vacuums, which are in the small household appliances category, are the source of the growth in the market. Particularly, the rapid growth experienced in the robot vacuum segment has been quite remarkable compared to other product groups. The main feature that distinguishes robot vacuums from other vacuums is that they do the cleaning regardless of the physical power of the user. Robot vacuums, which map the instructions created by the consumers before use and save them in their memory, are smart tools that can clean with the instructions they receive online, without being dependent on the physical power of their users, thanks to these features.

Expectation Confirmation Model (ECM), developed by Bhattacherjee (2001); is a model developed to explain the effect of consumers on re-purchase behavior to examine the level of satisfaction with the product. The model, which is among the models that explain consumer behavior towards technological products in the literature, states that the long-term use of technological products depends on continuance intention (Bhattacherjee, 2001). In the research, it is aimed to inquire into the continuance intention, which is the result of consumer experience for robot vacuums, which are smart technological products. Accordingly, it was aimed to measure the perceived usefulness, confirmation and satisfaction variables in the research model and the intention

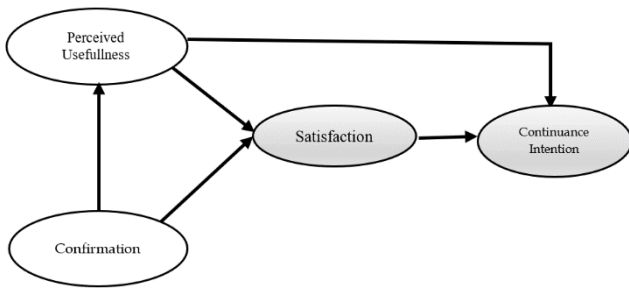
to continue using it. The increase observed in the use of service robots in homes, which are the most minimal areas where robot Technologies are used, necessitates research. The research is expected to contribute to the academic literature.

2. Conceptual Framework

2.1. Expectation Confirmation Model (ECM)

ECM, developed in relation to technological products, is a model that examines the relationship between individuals' intention to continue using information technology systems and their repurchase intentions. Within the scope of the model, it is aimed to examine the factors affecting the satisfaction levels experienced by consumers after using the product and to analyze the process that continues until the intention to repurchase (Oliver, 1980; Churchill & Surprenant, 1982; Dabholkar, et al., 2000). The model, which is based on the Expectancy Confirmation Theory developed by Oliver (1980), is based on determining the relationship between the sense of satisfaction that individuals obtain as a result of experiencing technological products and their reuse. According to the model, after using products containing information technologies, consumers will continue to use the product or give up, depending on their level of satisfaction. The model relates individuals' continuance intention to technological products with the variables of perceived usefulness, confirmation and satisfaction.

According to the ECM, consumers buy the product with an expectation, and then evaluate the performance of the product after its use. Product performance, which is evaluated as positive or negative, expresses the benefit that consumers have obtained from the product. The basis of the model is to compare the satisfaction level of the consumers from the product with the benefit from the product and to determine the continuance intention as a result. At the same time, cognitive standards of the product also has an important role in the model. Since the products in the model are technological products, their decisions about whether to continue using their technological systems are similar to the purchasing decisions of individuals for the products in question (Bhattacherjee, 2001). As a result of this similarity, the relationship between consumers' continuance intention to technological products and their repurchase decisions has led to the ECM in Figure 1 (Bolen et al. 2017).

Figure 1: Expectation Confirmation Model

Source: Bhattacherjee, A. (2001). Understanding information systems continuance: An expectation-confirmation model. *MIS Quarterly*, 25(3), 351-370.

The failure of models similar to the Technology Acceptance Model developed by Davis (1989) and the Unified Technological Acceptance Model developed by Venkatesh and Davis (2000) to explain the continuance intention led to the emergence of the aforementioned model. ECM is based on the theory that includes three dimensions of user intent required for consumers to continuance intention to information technologies: perceived usefulness, confirmation and satisfaction. Hayashi et al. (2004) argued that the model is related to the post-acceptance structure, while the expectancy confirmation theory focuses on pre- and post-consumption determinants. In addition to this, the model examines the effect of post-consumption expectations rather than the effect of pre-consumption expectations and refines the theory by considering perceived usefulness.

Perceived usefulness, which is included in the Technology Acceptance Model first among the technology acceptance models, expresses the attitudes of individuals towards the use of technological products. According to Davis (1989), perceived usefulness; it is defined as the degree of perception that using a product containing a certain information system contributes to the individual's work performance. According to Gyampahand Salam (2004), it represents the belief that work performance will increase thanks to the use of technological products in individuals. Based on the Technology Acceptance Model, the perception of performance that occurs in individuals after the use of the product is included as perceived usefulness in the ECM. According to Mathieson (1991), and Taylor and Todd (1995), perceived usefulness is expressed as distinctive beliefs that affect information systems acceptance behaviors in a wide range of user populations. While perceived usefulness emphasizes the functional aspect of information technology use, it also influences subsequent decisions to continuance intention to information systems, since acceptance of information systems use is the primary motivation. When empirical studies comparing the relative effects of perceived usefulness in the stages of information systems use are examined; it is concluded that perceived usefulness significantly and significantly affects the use of information systems (Davis, 1989; Karahanna et al., 1999).

While perceived usefulness in the model expresses the perception of the contribution to reduce the workload that

will be provided after individuals use a technological product, it is stated that it directly affects the satisfaction and continuance intention. The fact that perceived usefulness directly affects the continuance intention is due to the fact that the model is based on user experience (Premkumar & Bhattacherjee, 2008). In addition, in a study conducted by Venkatesh and Davis (2000), it was found that perceived usefulness affects intention to use. In a study conducted by Uyar (2019), a significant relationship was found between perceived usefulness and intention to use, in case the benefit obtained from technological devices containing information systems increases, the desire to use increases, therefore, the intention to purchase and use the product is expressed as the benefit obtained from the use of the product. It has been determined that it is affected by the perceived usefulness factor.

According to the Expectation Confirmation Theory, consumers have expectations about a product before purchasing it. After purchasing the product, a perception about the performance of the product is formed in the minds of consumers who use the product for a certain period of time with the motivation of expectation. As a result of the comparison of this perception with the expectation before the purchasing behavior, it is confirmed at what level the expectations are met. In the research conducted by Bhattacherjee (2001), it has been observed that consumers whose expectations are met experience a sense of satisfaction and they intend to re-purchase or continue to use, while dissatisfied consumers experience the opposite. When evaluated from this point of view, if the benefit obtained from the product experienced after the purchasing behavior meets the expected performance from the product, the product is perceived as useful and confirmation is realized by the consumers.

The confirmation variable in the ECM expresses the perception that includes the harmony between the performance expected by the consumers from the use of the information system and the actual performance. According to Alraimi et al. (2015) the confirmation or disconfirmation of consumers to continuance intention to a product; it occurs in three ways as meeting the expectations, exceeding the expectations and being below the expectations. Incases where the pre-use expectations of the users about a product are not formed, the confirmation after the first use is of great importance (Hong, et al., 2006). When individuals do not have great expectations before using information systems, their expectations for gains from information systems increase. For this reason, the frequency of experience of consumers causes different expectations from their pre-use expectations (Thong, et al., 2006). This explains the effect of confirmation on consumers' expectations of the product after use. In the model, it is stated that confirmation affects perceived usefulness and satisfaction. This is also supported by research by Venkatesh et al., (2011), Roca et al., (2006), and Hsu and Lin, (2015). Satisfaction (Locke, 1976), defined as a pleasurable and positive emotional state that occurs as a result of individuals' evaluation of the work depending on

their work performance, was expressed by Oliver (1981) as the summary psychological state that emerges when the emotion covering unapproved expectations is compared with the emotions before the consumption experience. Consumers with a sense of satisfaction with the product have an intention to re-purchase or continue to use, while consumers who experience dissatisfaction develop a negative reaction towards the product. From this point of view, if the consumer expectations are met or exceeded as a result of the experience of the purchased product, confirmation will occur, and a sense of satisfaction will emerge with the effect of confirmation.

The concept of satisfaction in the model; symbolizes the emotional satisfaction levels that arise as a result of meeting the consumer expectations of information systems. Satisfaction is seen as the key to creating loyal customers in the long run and increases the likelihood of customers staying with the business in times of crisis (Anderson & Sullivan, 1993). It is known that satisfaction is the building block of loyalty and significantly affects the continuance intention (Limayem, et al., 2007). This situation constitutes the source of the relationship between satisfaction and continuance intention to the model.

The intention to continuance intention to information technologies is similar to the product purchase intention of the consumers. The harmony between consumers' continuance intention and purchase intentions has led to the emergence of the ECM. The model associated consumers' intention to continue using three factors: satisfaction, degree of fulfillment / confirmation, and expectations for the benefit to be obtained as a result of use. Roca et al. (2006) found that individuals' intention to continue using e-learning is related to their satisfaction levels, while satisfaction is related to perceived usefulness, information quality, validation, service and system quality, and perceived ease of use. According to the ECM, users' continuance intention to information technologies is primarily determined by their satisfaction with the use of the technological product they have used before (Bhattacharjee, 2001). In addition, in a study conducted by Inteco (1998), it was determined that users terminated the use of the aforementioned technological product as a result of their negative experience and dissatisfaction due to low access speed and busy communication lines. In this respect, satisfaction should be emphasized as a positive emotion that is not ignored by users. The theorizing and validation of emotion as a significant predictor of intention to purchase in models for the use of technological products strengthens the effect of satisfaction on purchase intention.

2.2. Online Home Appliances

The internet, which has an important role in ensuring mutual interaction by increasing communication and information sharing between people, has changed daily life to a great extent by being integrated into objects in the last two decades. Online objects, also referred to as the Internet of

Things, are realized through intelligent connections established through objects that can perceive and communicate with each other. With the inclusion of cloud technology in the real-time data flow from data terminals and sensor devices, all kinds of storage, application and data processing services are provided. The usage areas of online tools can be in the form of human-to-human communication, as well as human-to-object and object-to-object communication. Human-to-human communication; it is expressed as the communication of a smart device with another person by using it by people. This type of communication is the most common type of communication provided by smart devices. Human-to-object communication, which means communicating with a device for the purpose of using information, which is another usage area of the internet of things; is defined as the use of people by providing remote Access to objects. Object-to-object communication, on the other hand, is characterized as consisting of objects on both sides, one object creating and sending information, and the other object taking action by processing the information in question. Smart robot vacuums, which are becoming increasingly common in daily life, can be shown as an example of human-to-object communication. The fact that the communication is done through smart phones in the use of the robot vacuum does not mean that the communication is from object to object. Because, in order to qualify as object-to-object communication, smart phones must detect the conditions of the environment and transmit the warning that cleaning is required. The fact that the aforementioned technology has not yet been realized causes the communication to be defined as human-to-object communication since the communication is realized by accessing the robot vacuums with the Access provided by the user via smart phones.

Robot vacuums, which have been on the market for the last few years and are gradually easing the work load of users, are the first service robots to autonomously clean surfaces and used in homes. Unlike traditional vacuum cleaners, the most important feature of robot vacuums is that they do the cleaning themselves. The robot vacuums, which move with the Access provided via smart phones, map the entire area and save it in its memory first. Robot vacuums, which have the ability to clean in the areas determined by the user on the created map, are generally round in shape and have different diameters and heights.

When the studies in the literature on robot products are examined, Heerink et al. (2010) stated that ease of use is dominant in consumer acceptance. Dautenhahn et al. (2005) and Lee et al. (2006), stated that the circle of friends is effective in their purchasing decisions. Fink et al. (2013), determined that the usability aspect is effective in the consumer experience. Fong et al. (2003) emphasizes that sociality is effective in robot product purchasing decisions. The lack of research on the use of robot vacuum cleaners in the literature and especially in the last few years, the increasing number of users has led to an increase in research in this field.

Interaction relationship between human and robot, which is an considerable factor in the user experience and acceptance of the product by the user, also emerges in the robot vacuum cleaner. Reporting of anthropomorphic aspects, defined as attributing human-specific features on-humans, in research on robot vacuum cleaner experience (Forlizzi & DiSalvo, 2006; Sung, Grinter & Christensen, 2010) and in particular, users' attribution of a personality and gender to robot vacuums is the most common anthropomorphization known to users. It is an indication that it adapts easily to vacuum cleaners. The subject of this research is to examine how the robot vacuums produced by many brands are experienced by users and to investigate their repeated use intentions.

2.3. Hedonic Benefit and Habit

Hedonic benefit, which is more personal and objective than rational benefit; is defined as the potential of the product to satisfy the user (Matzler et al., 2006). According to Luk and Yip (2008), hedonic benefit refers to the emotional aspect of consumers' shopping transactions. While hedonic benefits are relatively intangible, they have been associated with intrinsic stimulation, entertainment and enjoyment (Kwok & Uncles, 2005). These benefits are manifested in the potential pleasure value of a product and result from the entertainment, excitement and enjoyment that is influenced by the purchasing experience. For this reason, the hedonic benefit to be obtained from a product helps consumers to maximize the benefit, satisfaction, success and performance of the product from their purchasing behavior. According to Chung (2015), hedonic consumers are consumers who have a high tendency to experience excitement and pleasure in the shopping process.

The hedonic benefit that consumers derive from the use of the product is related to the satisfaction and satisfaction they experience. Because consumers are expected to be satisfied with the product if they provide hedonic benefits with the use of the product. Similarly, it is expected that the intention of the consumers, who are satisfied with the hedonic benefit, to continuance intention the product will be directly affected. For this reason, it was desired to develop a model by adding the hedonic benefit variable to the ECM examined in there search.

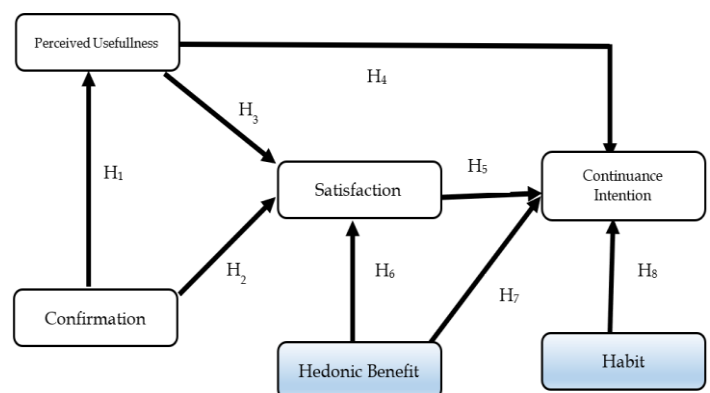
The habit of using technological products is defined as the tendency to perform the same behaviors automatically due to previous learning experiences (Limayem, et al., 2007; Hsu & Lin, 2015). Verplanken and Orbell (2003) stated that routine repetitions of a behavior and the individual's satisfaction with the result make that behavior a habit over time. Habit usually refers to an automatic set of state-behaviors that can be performed efficiently, controlled at a limited level, and practiced unconsciously (Bargh, 1996; Limayem & Hirt, 2003). The habit of using technological products and the effect of the habit on the continuance intention have been examined in many studies. Khalifa and Liu (2007) examined the moderator role of habit on

satisfaction and repurchase intention within the context of online shopping and obtained a significant result. Hsu et al. (2015) also examined the moderator role of habit in the relationship between online repurchase intention and perceived value, trust, and satisfaction in online purchasing sites. At the end of the research, the relationship between perceived value and repurchase intention was stronger for consumers with high habituation level, while it was found to be lower for consumers with low habituation level. Amoroso & Lim (2017) investigated the mediating effect of habit on continuance intention in mobile technologies. According to the findings, it was concluded that the habit did not have a mediating effect on consumer attitude and continuance intention, and consumer satisfaction and continuance intention. Bae (2018) determined the negative regulatory effect of habit on the relationship between satisfaction and continuance intention on social networking sites. Nascimento et al. (2018), it was concluded that the moderator effect of habit on the relationship between satisfaction and continuance intention is statistically significant within the scope of wearable technology. Within the scope of the studies in the literature related to the habit, the effect of the habit on the continuance intention to using it is another field of study that is desired to be examined in the research.

3. Methodology

The research consisted of six variables and was examined within the framework of the model used in the study by Bolen (2020) and developed on the basis of the ECM. Bolen (2020) developed an expectation validation model for smart watch users that includes individual mobility, perceived aesthetics and habit, and perceived aesthetics, satisfaction, individual mobility and habit are related to the continuance intention, while perceived usefulness is not related to the continuance intention reached its conclusion. Based on the research conducted by Bolen (2020), the research was handled for the users of the robot vacuum cleaner, which is a technological product. In this context, a model consisting of perceived usefulness, confirmation, satisfaction, hedonic benefit, continuance intention and habitual variables was developed and analyzed.

Figure 2: Model of the Research



The use of the new generation robot technology in house holds, which is the smallest mass consumer unit, has led to significant changes in consumption and continuance intention to it. Confirmation resulting from purchasing behavior as a result of positive expectations; it is related to whether individuals perceive the product as useful or not. Individuals who perceive the product as useful experience satisfaction with the product and their intention to continue using it continue in conjunction with each other. Hedonic benefit, which defines the pleasure that individuals experience as a result of using a technological product, is another factor affecting satisfaction. Individuals' perception of the product as useful is another determinant that affects the continuance intention, and the continuance intention is also associated with the habits of the individuals. Because consumers tend to keep going to use regardless of the quality of the product as a result of their habits and routines. Accordingly, the model to be examined in the research is given in Figure 2.

In the research, the assumption that the confirmation variable causes consumers to perceive the product as useful was examined as included in the ECM. For this reason, the first hypothesis to be examined in the research is;

H₁: The confirmation variable has an effect on perceived usefulness.

formed in the form. At the same time, the hypothesis that includes the assumption that the confirmation that occurs after the positive expectations of the consumers and their purchasing behavior has an impact on the consumer satisfaction;

H₂: The confirmation variable has an effect on consumer satisfaction.

formed in the form. Consumers' perception of a product as useful causes them to be satisfied with the product and to create consumer satisfaction. The perceived usefulness variable, as included in the ECM, has an effect on satisfaction;

H₃: Perceived usefulness has an effect on consumer satisfaction.

form is assumed. Similarly, consumers' perception of a product as useful has a meaningful impact on their continuance intention to the product. This is another hypothesis in the research;

H₄: Perceived usefulness has an effect on intention to continue using.

gave rise to the hypothesis. Satisfaction, which expresses the positive difference between the expectations of the consumers from the product and the performance they encounter, also directly affects the intention of the consumers to continuance intention to the product in question. The fifth hypothesis to be examined in the research is the assumption that consumers who are satisfied with the product and product use are related to their intention to

continue using it;

H₅: Consumer satisfaction has an effect on intention to continue using.

makes it necessary to examine the hypothesis. The satisfaction of consumers changes under the influence of many variables. Hedonic benefit, which is one of these factors, is defined as consumers' use of the product and the pleasure they experience from the product. Accordingly, the sixth hypothesis that consumers want to examine in the research is that the satisfaction they will feel from the product will increase as they gain hedonic benefit from a product. At the same time, the assumption that consumers who provide hedonic benefits as a result of product use will tend to continue using the product in question also necessitates the examination of the seventh hypothesis in the research. Accordingly, the relevant hypotheses are;

H₆: Hedonic benefit has an effect on consumer satisfaction.

H₇: Hedonic benefit has an effect on intention to continue use.

formed in the form. Habit, which is another variable that is wanted to be examined in the research; is highly influential on consumers' continuance intention. In this case, the last hypothesis in the research, based on the assumption that the product in question forms a habit in consumers and that this situation has an effect on the continuance intention;

H₈: Habit has an effect on continuance intention. hypothesis was examined.

3.1. Sample of the Research

In the research, smart robot vacuums, which are among the new generation technological products where information systems can be used intensively, were discussed. In this context, the universe of the research consists of consumers living in Turkey and using robot vacuums. Since ECM, in which information Technologies are used, is based in the research, the research population was determined in this way. In the research, data has been obtained using the questionnaire technique conducted in online and offline environments and the convenience sampling method. Questionnaires applied to obtain information from individuals verbally or in writing are administered through face-to-face interviews, in writing by mail, over the phone or on the internet. One of these techniques can be applied or several of them can be applied together, in other words, both face-to-face and online questionnaires can be used in a research (Arıkan, 2018). Similarly, Biemer and Lyberg (2003) stated that data collection systems in general may not consist of only one type, and mixed-mode surveys are more applicable. Also, De Leeuw (2005), De Leeuw et al. (2008), Blyth (2008), and Dillman et al. (2014), it was stated that mixed-mode surveys, which combine different data collection modes such as face-to-face, telephone and web, have become standard data collection tools. For this reason,

there is no objection to the application of online and offline surveys together. In the research, data obtained from 162 robot vacuum cleaner users living in Çankırı and Kırıkkale cities, who participated in online and offline surveys on a voluntary basis, were evaluated and 154 usable questionnaires were included in the research. The research was applied to the participants between July 1st, 2022 and August 15th, 2022 after the decision of Çankırı Karatekin University Ethics Committee with the decision numbered 26 dated June 28th, 2022 and that it was in compliance with ethical principles.

3.2. Data Collection Tools of the Research

In the study, after the literature scanning, a data collection form adapted from the original scales was applied in line with previous studies. The data collection form consists of two parts: 6 questions asked to define the demographic features of the participants and 18 questions asked to measure the perceived usefulness, confirmation, satisfaction, continuance intention, hedonic benefit and habit to be examined in the research. In order to measure perceived usefulness (PU) in the research, Davis (1989) and Yang et al. (2016) and three questions each adapted from the study conducted by Bhattacharjee (2001) to measure satisfaction (SAT), consent (CON) and continuance intention (CI). In addition, 3 questions adapted from the study conducted by Limayem & Hirt (2003) were asked to the participants in order to measure the habit (HBT) in the study. Finally, to measure hedonic benefit (HB), Hong et al. (2017) were asked 3 questions adapted from the study and they were asked to answer with a five-point Likert scale. The data obtained from the data collection form were analyzed with SPSS 20.0 statistical package program, LISREL 8.7 and Structural Equation Modeling (SEM).

3.3. Analysis and Findings

When the data obtained from the participants participating in the research are analyzed within the scope of demographic variables, the data obtained are given in Table 1.

Table 1: Demographic Characteristics

Gender	Fre. (N)	Per (%)	Marital Status	Fre. (N)	Per (%)
Female	114	74	Married	140	90.9
Male	40	26	Single	14	9.1
Age			Career		
24-29	14	9.1	Public Employee	90	58.4
30-35	26	16.9	Self Employed	12	7.8
36-41	60	39.0	Private Sector Employee	22	14.3
42-47	24	15.6	Not Working	22	14.3
48 and more	30	19.5	Retired	8	5.2
Monthly Income			Education Status		
0-4500 TL	6	3.9	Highschool	6	3.9
4501-6000 TL	10	6.5	Associate Degree	2	1.3
6001-7500 TL	8	5.2	Bachelor's Degree	36	23.4
7501-9.000 TL	18	11.7	Postgraduate Degree	110	71.4
9.001 TL and more	112	72.7			

In the study, where the majority of the participants were female (74%), the age range was between 36-41 (39.0%), marital status was married (90.9%), education level was graduate (71.4%), monthly income was 9001 TL and (72.7%) and public employees (58.4%).

In the questionnaire form adapted from the scales from different studies, the scales were first translated into Turkish, since the original scales were in a foreign language, and then explanatory factor analysis was performed. As a result of Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) value greater than 0.60 (KMO=0.850) and Bartlett Sphericity Test result (p=0.000) p<0.05, the research model was found to be suitable for factor analysis. In the study, the skewness and kurtosis values of the variables were also examined and it was determined that they were in the range of ±2 values.

Table 2: Factor Analysis Results

Factors	Item	Factor Loads	Factor Explanation	Cronbachs' Alpha
Continuance Intention	CI1: I will use my robot vacuum frequently in the future.	0.892		0.934
	CI2: I will use my robot vacuum regularly in the future as well.	0.871	49.636	
	CI3: I plan to continue using my robot vacuum.	0.742		
Perceived Usefulness	PU1: Using a robot vacuum helps me with house cleaning.	0.927		0.799
	PU3: Using a robot vacuum allows me to achieve results with the least effort.	0.838	12.241	
	PU2: Using a robot vacuum makes house cleaning easier.	0.790		
Satisfaction	SAT3: I think I made the right decision by using a robot vacuum cleaner.	0.958		0.881
	SAT1: I am satisfied with my experience of using a robot vacuum cleaner.	0.914	9.142	
	SAT2: I find my decision to use a robot vacuum cleaner wise.	0.851		
Confirmation	CON2: My experience using a robot vacuum cleaner was better than I expected.	0.912	5.096	0.813
	CON3: The performance of my robot vacuum was better than I expected.	0.887		

	CON1: In general, most of my expectations for using a robot vacuum cleaner have been met.	0.623		
Habit	HBT3: I use my robot vacuum often.	0.881		
	HBT2: I use my robot vacuum regularly.	0.680	4.446	0.844
	HBT1: Using my robot vacuum has become a habit for me.	0.597		
Hedonic Benefit	HB3: Using a robot vacuum makes cleaning fun.	0.886		
	HB2: Using a robot vacuum makes me happy.	0.793	3.757	0.850
	HB1: Cleaning using a robot vacuum cleaner is enjoyable.	0.632		
TOTAL			84.317	0.928
			Bartlett Test of Sphericity	
			ChiSquare=2544.168	
			p=0.000	
Kaiser-Meyer-Olkin Scale Validity=0.852				

In the research, it was aimed to collect each of the sub-dimensions (CON, SAT, PU, CI) that makeup the model variables in the ECM and the other variables (HBT, HB) that are additional to the research, under separate dimensions. Table 2 shows that the sub-dimensions of the variables in the research are grouped as expected and factor loads are included.

Table 3: Fit Indices for the Confirmatory Factor Analysis (CFA) Model

Fit Criteria	Perfect Fit	Acceptable Fit	Values of the Developed Scale
χ^2/sd	≤ 3	≤ 5	3.98
R.M.S.E.A.	$0 < RMSEA < 0.05$	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.10$	0.103
S.R.M.R.	$0 \leq SRMR < 0.05$	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$	0.10
G.F.I.	$0.95 \leq GFI \leq 1$	$0.90 \leq GFI < 0.95$	0.92
A.G.F.I.	$0.90 \leq AGFI \leq 1$	$0.85 \leq AGFI < 0.90$	0.91
N.F.I.	$0.95 \leq NFI \leq 1$	$0.90 \leq NFI < 0.95$	0.90
C.F.I.	$0.95 \leq CFI \leq 1$	$0.90 \leq CFI < 0.95$	0.92

Source: Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & Muller, H. (2003).

According to the findings obtained as a result of the factor analysis, it is observed that the sub-dimensions of the variables examined in the research are distributed as expected in the research. In Table 2, it was found that the 24-item scale in the study was gathered under 6 dimensions at the expected level and these factors explained 84,317% of the total variance. In addition, the reliability coefficients were examined in calculating the internal consistency of the factors and it was found to be above 0.70, with high reliability. In the study, confirmatory factor analysis (CFA) was performed after factor analysis, and no variable with low standardized value and high error level was found.

Table 3 gives the values of the compliance criteria for CFA. Among these obtained values, it is seen that χ^2/sd , R.M.S.E.A., S.R.M.R., G.F.I., N.F.I. and C.F.I. values are in the acceptable fit range, while the AGFI value is in the perfect fit range (Schermelleh-Engel et al., 2003). In addition, the mean explained variance (AVE) and construct reliability (CR) values of the factors included in the study were also examined. For the intention to continue using,

AVE=0.7016, CR=0.875; for perceived usefulness, AVE=0.7285, CR=0.889; AVE=0.8257, CR=0.934 for satisfaction; AVE=0.6688 for confirmation, CR=0.8551; AVE=0.5316, CR=0.768 for habit, and AVE=0.604 and CR=0.818 for hedonic benefit were obtained. Since this situation satisfies the conditions of mean explained variance (AVE>0.50) and structure reliability (CR>0.70), hypotheses belonging to the model to be examined in the research were examined and standardized parameter estimates and t values were examined (Yurdugül & Sarıkaya, 2013). In the study, the convergent validity AVE coefficients were examined together with the Cronbach Alpha and CR coefficients. Since the AVE and CR coefficients exceeded the valid threshold values, it was not necessary to exclude any variable from the measurement model. In the study, discriminant validity was also examined. No overlap was detected between items that make up the variables, and then discriminant validity analysis was performed according to the criterion of Fornell and Larcker (1981). According to this analysis, the square root of the AVE coefficient for each of the variables was found to be greater than the correlation coefficient with the other variables.

Consequently, of the determination of the goodness of fit indices obtained as a result of the CFA in the research, the structure to be examined was tested and the SEM analysis was carried out with the LISREL 8.7 program. SEM analysis results regarding the goodness of fit indices are given in Table 4.

Table 4: Fit Indices for Structural Equation Model (SEM)

Fit Criteria	Perfect Fit	Acceptable Fit	Values of the Developed Scale
χ^2/sd	≤ 3	≤ 5	3.94
R.M.S.E.A.	$0 < RMSEA < 0.05$	$0.05 \leq RMSEA \leq 0.10$	0.093
S.R.M.R.	$0 \leq SRMR < 0.05$	$0.05 \leq SRMR \leq 0.10$	0.10
G.F.I.	$0.95 \leq GFI \leq 1$	$0.90 \leq GFI < 0.95$	0.91
A.G.F.I.	$0.90 \leq AGFI \leq 1$	$0.85 \leq AGFI < 0.90$	0.91
N.F.I.	$0.95 \leq NFI \leq 1$	$0.90 \leq NFI < 0.95$	0.90
C.F.I.	$0.95 \leq CFI \leq 1$	$0.90 \leq CFI < 0.95$	0.91

Source: Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & Muller, H.

(2003).

When the goodness of fit indices obtained as a result of SEM analysis in Table 4 are examined, it is seen that the χ^2/sd ,

R.M.S.E.A., S.R.M.R., G.F.I., N.F.I. and C.F.I. values are in the acceptable fit range and the A.G.F.I. value is in the perfect fit range.

Table 5: Results of Hypothesis Tests Obtained from the Structural Equation Model (SEM)

Hypotheses	Paths	Standardized Parameter Estimates	t values	Conclusion
H ₁	Confirmation → Perceived Usefulness	0.36	2.44	ACCEPTED
H ₂	Confirmation → Satisfaction	0.38	2.96	ACCEPTED
H ₃	Perceived Usefulness → Satisfaction	0.51	6.77	ACCEPTED
H ₄	Perceived Usefulness → Continuance Intention	0.39	4.90	ACCEPTED
H ₅	Satisfaction → Continuance Intention	0.32	4.37	ACCEPTED
H ₆	Hedonic Benefit → Satisfaction	0.38	2.99	ACCEPTED
H ₇	Hedonic Benefit → Continuance Intention	0.45	4.40	ACCEPTED
H ₈	Habit → Continuance Intention	0.38	2.99	ACCEPTED

As a result of the findings obtained from Table 4, when the significance values of the hypotheses were examined, it was determined that there were significant relations at the $p < 0.05$ level between the variables included in the hypotheses examined in the research.

4. Conclusion

The ever-increasing technology has quickly taken its place in the homes, which are the most minimal areas of use, and has started to make life easier with new generation smart vehicles. Among these technological products, robot vacuums, whose share in the market has increased remarkably, have entered the field of interest of users. These robots, which provide ease of cleaning without wasting time for their users and can clean in a short time with the commands directed, constitute the field of study of the research. In this research, the main aim of which is to investigate the factors affecting the intention to continue using the robot vacuum cleaner, ECM was used theoretically. However, the model has been developed by adding the hedonic benefits that individuals gain from the use of robot vacuums and the habitual feelings they have gained over time. The model created in the research was tested empirically through the SEM using LISREL 8.7.

Within the scope of the data obtained, it has been designated that the relationship between the variables to be examined in the research is generally compatible with the studies conducted by Bhattacharjee (2001) and Bolen (2020), which constitute the core of the research. Accordingly, it has been determined that the confirmation obtained as a result of the use of the product is positively related to the satisfaction, the perceived usefulness affects the satisfaction positively, and the satisfaction positively motivates the continuance intention. Based on the assumption that the perceived usefulness of a product affects consumers' continuance intention to the product, the hypothesis was confirmed in the research and it was found that there was a positive and significant relationship between them. Accordingly, the fact that a product is considered useful as a result of its experience by users directly affects the intention of users to

continue using the product in question. This is the case with Venkatesh & Davis (2000), Bhattacharjee (2001), Guriting & Ndubisi (2006), Natarajan et al. (2017) coincides with the studies conducted by.

The relationship between perceived usefulness and satisfaction, which is another hypothesis examined in the research, was found to be significant and positive, as expected from the research. Perception of a product as useful by users means that expectations for the product are met positively. In this case, it leads to the emergence of satisfaction as a result of meeting the expectations in a positive way. It has been determined that the users of the robot vacuum cleaners discussed in the research experience satisfaction as a result of finding the product useful. Findings Thong et al. (2006), Agrebi & Jallais (2015), and Yuan et al. (2016) are similar to the studies conducted by.

It is thought that users will experience cognitive dissonance if the expected performance and benefit from the use of information technologies is not confirmed in the post-use period (Bhattacharjee, 2001). For this reason, it has been argued that validation, which is the confirmation of expectations in the ECM, has a positive effect on users' satisfaction and perceived usefulness. In this context, when robot vacuums are examined, it is likely that confirmation will significantly affect users' satisfaction and perceived usefulness. The fact that the preliminary expectations of potential users without using a robot vacuum cleaner are useful as a result of experiencing the product means that the user confirmation to the product. This situation coincides with the studies in the literature explaining that confirmation positively affects satisfaction and perceived usefulness (Sorebo & Eikebrokk, 2008; Li & Liu, 2014; Alraimi et al. 2015; Hew, et al. 2017; Lin, et al. 2017).

In addition to the model discussed in the research, the habit added; it can be defined as automatically repeating acquired behaviors. Users' familiarity with a technology increases their intention to continue using the product in question (Nascimento et al. 2018). This situation was similar in the robot vacuum users examined in the study, and it was found that the robot vacuum users' familiarity with the product

positively affects their continuance intention.

Another variable added to the ECM is hedonic utility; The use of the product reduces the loss of time for users. The satisfaction arising from the use of robot vacuums used to provide hedonic benefits affects the intention to continue using it. This is the case in Picot-Coupey et al. (2021) stated that consumers' use of the product as well as finding it fun and useful creates hedonic benefits. According to the findings obtained from the research, it has been determined that the pleasure of the users as a result of the use of the robot vacuum directly affects the intention of the users to continue using the product and the result obtained is supported by the literature.

In the research, it is suggested that robot vacuum cleaner manufacturers should follow strategies to increase satisfaction by taking in to account the feedback they receive from users. This is because this situation constitutes an important criterion on the intention of users to continue using it. At the same time, the effect of the confirmation resulting from the user's experience of the product on the perception of the product as useful requires manufacturers to turn to products with technological equipment that will meet consumer expectations. Because meeting the expectations constitutes a very important element in the user's characterization of the product as useful, in the formation of satisfaction and on the intention to continue using it. Similarly, considering the effects of the products that create hedonic value on the satisfaction as well as the benefits on the users, it is recommended that the robot vacuum cleaner manufacturers develop elements that will transform the use of the product into pleasure with benefit. Also in the study, Ayanso et al. (2015) and Hsiao et al. (2016), the opinion that perceived usefulness affects the continuance intention through satisfaction will contribute to the development of the research accordingly. Therefore, examining satisfaction as a mediator or regulatory variable will benefit to the development of the research. With these aspects of the research, it is expected to contribute to future studies.

References

- Agrebi, S. & Jallais, J. (2015). Explain The Intention to Use Smart Phones for Mobile Shopping. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 22, 16-23.
- Alraimi, K.M., Zo, H. & Ciganek, A.P. (2015). Understanding the MOOCs Continuance: The Role of Openness and Reputation. *Computers & Education*, 80, 28-38.
- Amoroso, D. & Lim, R. (2017). The Mediating Effects of Habit on Continuance Intention. *International Journal of Information Management*, 37(6), 693-702.
- Anderson, E. W. & Sullivan, M. W. (1993). The Antecedents and Consequences of Customer Satisfaction for Firms. *Marketing Science*, 12(2), 125-143.
- Arıkan, R. (2018). Anket Yöntemi Üzerinde Bir Değerlendirme, *Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 97-159.
- Ayanso, A., Herath, T.C. & O'Brien, N. (2015). Understanding Continuance Intentions of Physicians with Electronic Medical Records (EMR): An Expectancy-Confirmation Perspective. *Decision Support Systems*, 77, 112-122.
- Bae, M. (2018). Understanding the Effect of the Discrepancy Between Sought and Obtained Gratification on Social Networking Site Users' Satisfaction and Continuance Intention. *Computers in Human Behavior*, 79, 137-153.
- Bargh, J.A. (1996). Automaticity in Social Psychology, in: E.T. Higgins. A.W. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*, New York: Guilford Press.
- Bhattacharjee, A. (2001). Understanding Information Systems Continuance: An Expectation-Confirmation Model. *MIS Quarterly*, 25(3), 351-370.
- Biemer, P. P. & Lyberg, L. E. (2003). *Introduction to Survey Quality*, Wiley.
- Blyth, B. (2008). Mixed Mode: The Only 'Fitness' Regime? *International Journal of Market Research*, 50, 241-266.
- Bolen, M. C., Ozen, U. & Karaman, E. (2017). Mobil Alışveriş Bağlamında Sürekli Kullanım Niyetinin İncelenmesi: İki Kuramsal Modelin Karşılaştırılması. *Acta Infologica*, 1(2), 74-84.
- Bolen, M.C. (2020). Exploring the Determinants of Users' Continuance Intention in Smart Watches. *Technology in Society*, 60, 101209.
- Chung, Y. (2015). Hedonic and Utilitarian Shopping Values in Airport Shopping Behavior. *Journal of Air Transport Management*, 49, 28-34.
- Churchill, G.A. & Surprenant, C. (1982). An Investigation into the Determinants of Customer Satisfaction. *Journal of Marketing Research*, 19(4), 491-504.
- Cross, T. (2018). Human Obsolescence, Science and Technology. The World in 2018, The Economist, (Erişim: 06 Temmuz 2022), <https://theworldin.economist.com/edition/2018/article/14586/human-obsolescence>
- Dabholkar, P. A., Shepherd, C. D., & Thorpe, D. I. (2000). A Comprehensive Frame Work for Service Quality: An Investigation of Critical Conceptual and Measurement Issues Through a Longitudinal Study. *Journal of Retailing*, 76(2), 139-173.
- Dautenhahn, K., Woods, S., Kaouri, C., Walters, M. L., Koay, K. L., & Werry, I. P. (2005). "What is A Robot Companion-Friend, Assistant or Butler? Intelligent

- Robots and Systems”, 2005 *IEEE/RSJ International Conference on New York*.
- Davis, F. D. (1989). Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use and User Acceptance of Information Technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319-340.
- De Leeuw, E.D. (2005). To Mix or Not to Mix Data Collections in Surveys. *Journal of Official Statistics*, 21, 233-255.
- De Leeuw, E.D., Hox, J.J. & Dillman, D.A. (2008). Mixed-Mode Surveys: When and Why, In *International Handbook of Survey Methodology*, eds E.D. De Leeuw, J.J. Hox, and D.A. Dillman (New York, NY: Erlbaum/Taylor and Francis), 299-316.
- Dillman, D.A., Smyth, J.D. & Christian, L.M. (2014). *Internet, Phone, Mail, and Mixed-Mode Surveys*. New York, NY: Wiley.
- Fink, J., Bauwens, V., Kaplan, F., & Dillenbourg, P. (2013). Living with a Vacuum Cleaning Robot. *International Journal of Social Robotics*, 5(3), 389-408.
- Fong, T., Nourbakhsh, I., & Dautenhahn, K. (2003). A Survey of Socially Interactive Robots. *Robotics and Autonomous Systems*, 42(3-4), 143-166.
- Forlizzi, J. & DiSalvo C. (2006). “Service Robots in the Domestic Environment: A Study of the Roomba Vacuum in the Home”, Conference: Proceedings of the ACM SIGCHI/SIGART Conference on Human-Robot Interaction, Salt Lake City, Utah, USA.
- Forlizzi, J. (2007). “How Robotic Products Become Social Products: An Ethnographic Study of Cleaning in the Home”, HRI'07: Proceedings of the ACM/IEEE international conference on Human-robot interaction, March, 129-136,
- Fornell, C. & Larcker, D.F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Errors. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Gates, B., (2008). A Robot in Everyhome. *Scientific American*, 296(1), 58-65.
- Guriting, P. & OlyNdubisi, N. (2006). Borneonline Banking: Evaluating Customer Perceptions and Behavioural Intention. *Management Research News*, 29(1/2), 6-15.
- Gyampah, K. A. & Salam, A. F. (2004). An Extension of The Technology Acceptance Model in an ERP Implementation Environment. *Information & Management*, 41(6), 731-745.
- Hayashi A., Chen C., Ryan T. & Wu J. (2004). The Role of Social Presence and Moderating Role of Computer Self-Efficacy in Predicting the Continuance Usage of e-learning Systems. *Journal of Information Systems Education*, 15(2), 139-154.
- Heerink, M., Kröse, B., Evers, V. & Wielinga, B. (2010). Assessing Acceptance of Assistive Social Agent Technology by Older Adults: The Almere model. *International Journal of Social Robotics*, 2, 361-375.
- Hew, J.-J., Badaruddin, M.N.B.A., & Moorthy, M.K. (2017). Crafting a Smart Phone Repurchase Decision Making Process. *Telematics Informatics*, 34(4), 34-56.
- Hong, J. C., Lin, P. H. & Hsieh, P. C. (2017). The Effect of Consumer Innovativeness on Perceived Value and Continuance Intention to Use Smart Watch. *Computers in Human Behavior*, 67, 264-272.
- Hong, S. J., Thong, J.Y.L. & Tam, K.Y. (2006). Understanding Continued Information Technology Usage Behavior: A Comparison of Three Models in the Context of Mobile Internet. *Decision Support Systems*, 42(3), 1819-1834.
- Hsiao, C.H., Chang, J.J. & Tang, K.Y. (2016). Exploring the Influential Factors in Continuance Usage of Mobile Social Apps: Satisfaction, Habit, and Customer Value Perspectives. *Telematics and Informatics*, 33(2), 342-355.
- Hsu, C.L., & Lin, J.C.C. (2015). What Drives Purchase Intention for Paid Mobile Apps? - An Expectation Confirmation Model with Perceived Value. *Electronic Commerce Research and Applications*, 14(1), 46-57.
- Hsu, M.H., Chang, C.M. & Chuang, L.W. (2015). Understanding the Determinants of Online Repeat Purchase Intention and Moderating Role of Habit. *International Journal of Information Management*, 35(1), 45-56,
- Inteco (1998). *Why Do People Choose ISPs and Why Do They Drop Them?* Stamford Connecticut, USA. Inteco Corporation Press Report
- Karahanna, E., Straub, D.W. & Chervany, N.L. (1999). Information Technology Adoption Across Time: A Cross-Sectional Comparison of Pre-Adoption and Post-Adoption Beliefs. *MIS Quarterly*, 23(2), 183-213.
- Khalifa, M. & Liu, V. (2007). Online Consumer retention: Contingent Effects of Online Shopping Habit and Online Shopping Experience. *European Journal of Information Systems*, 16(6), 780-792.
- Kwok, S., & Uncles, M. (2005). Sales Promotion Effectiveness: The Impact of Consumer Differences at an Ethnic-Group Level. *Journal of Product and Brand Management*, 14(3), 170-186.
- Lee, K. M., Jung, Y., Jaywoo, K., & Sang-Ryong, K. (2006). Are Physically Embodied Social Agents Better than Disembodied Social Agents? The Effects of Physical Embodiment, Tactile Interaction, and People's Loneliness in Human-Robot Interaction. *International Journal of Human-Computer Studies*, 64(10), 962-973.

- Li, H.X. & Liu Y. (2014) Understanding Post-Adoption Behaviors of e-Service Users in the Context of Online Travel Services. *Information and Management*, 51(8), 1043-1052.
- Limayem, M. & Hirt, S.G. (2003). Force of Habit and Information systems Usage: The Oryandinitial Validation. *Journal of the Association for Information Systems*, 4(1).
- Limayem, M., Hirt, S.G. & Cheung, C.M.K. (2007). How Habit Limits the Predictive Power of Intention: The Case of Information Systems Continuance. *MIS Quarterly*, 31(4), 705-737.
- Lin, X., Featherman, M. & Sarker, S. (2017). Understanding Factors Affecting Users' Social Networking Site Continuance: A Gender Difference Perspective. *Information & Management*, 54(3), 383-395.
- Locke, E.A. (1976). The Nature and Causes of Job Satisfaction. In M.D. Dunnette (Ed.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, Chicago, IL: Rand McNally, 1297-1343.
- Luk, S. T. K., & Yip, L. S. (2008). The Moderator Effect of Monetary Sales Promotion on The Relationship between Brand Trust and Purchase Behaviour. *Journal of Brand Management*, 15(6), 452-464.
- Mathieson, K. (1991). Predicting User Intentions: Comparing the Technology Acceptance Model with the Theory of Planned Behavior. *Information Systems Research*, 2(3), 173-191.
- Matzler, K., Bidmon, S. & Grabner-Krauter, S. (2006). Individual Determinants of Brand Affect: The Role of the Personality Traits of Extra Version and Openness to Experience. *Journal of Product & Brand Management*, 15(7), 427-434.
- Nascimento, B., Oliveira, T. & Tam, C. (2018). Wearable technology: What Explains Continuance Intention in Smart Watches? *Journal of Retailing and Consumer Services*, 43, 157-169.
- Natarajan, T., Balasubramanian, S. A., & Kasilingam, D. L. (2017). Understanding the Intention to Use Mobile Shopping Applications and Its Influence on Price Sensitivity. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 37, 8-22.
- Oliver, R. L. (1980). A Cognitive Model of the Antecedents and Consequences of Satisfaction Decisions. *Journal of Marketing Research*, 17(4), 460-469.
- Oliver, R.L. (1981). Measurement and Evaluation of Satisfaction Processes in Retail Settings. *Journal of Retailing*, 57(3), 25-48.
- Picot-Coupey, K., Krey, N., Hure, E. & Ackerman, C.-L. (2021). Still Work and/or Fun? Corroboration of the Hedonic and Utilitarian Shopping Value Scale. *Journal of Business Research*, 126, 578-590.
- Premkumar, G. & Bhattacharjee, A. (2008). Explaining Information Technology Usage: A Test of Competing Models, *Omega*, 36(1), 64-75.
- Roca, J.C., Chiu, C. M. & Martínez, F. J. (2006). Understanding e-Learning Continuance Intention: An Extension of the Technology Acceptance Model, *International Journal of Human-Computer Studies*, 64(8), 683-696.
- Romkey, J. (2017). Toast of the IoT: The 1990 Interop Internet Toaster, *IEEE Consumer Electronics Magazine*, 6(1), 116-119.
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H., & Müller, H. (2003). Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive goodness-of-fit-Measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23-74.
- Sorebo, O. & Eikebrokk, T.R. (2008). Explaining IS Continuance in Environments Where Usage is Mandatory. *Computers in Human Behavior*, 24(5), 2357-2371.
- Sung, J., Grinter, R. E. & Christensen, H. I. (2010). Domestic Robot Ecology. *International Journal of Social Robotics*, 2(4), 417-429.
- Taylor, S. & Todd, P.A. (1995). Understanding Information Technology Usage: A Test of Competing Models. *Information Systems Research*, 6(2), 144-176.
- Thong, J. Y., Hong, S. J., & Tam, K. Y. (2006). The Effects of Post-Adoption Beliefs on the Expectation-Confirmation Model for Information Technology Continuance. *International Journal of Human-Computer Studies*, 64(9), 799-810.
- Uyar, A. (2019). Tüketicilerin Mobil Uygulamalara İlişkin Algılarının Teknoloji Kabul Modeli ile Değerlendirilmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(1), 687-705.
- Venkatesh, V. & Davis, F. D. (2000). A Theoretical Extension of the Technology Acceptance Model: Four Longitudinal Field Studies. *Management Science*, 46(2), 186-204.
- Venkatesh, V., Thong, J.Y., Chan, F.K., Hu, P.J.H., & Brown, S.A. (2011). Extending the Two Stage Information Systems Continuance Model: Incorporating UTAUT Predictors and the Role of Context. *Information Systems Journal*, 21(6), 527-555.
- Verplanken, B., & Orbell, S. (2003). Reflections on Past Behavior: A Self-Report Index of Habit Strength. *Journal of Applied Social Psychology*, 33(6), 1313-1330.
- Yang, H., Yu, J., Zo, H. & Choi, M. (2016). User Acceptance of Wearable Devices: An Extended Perspective of Perceived Value. *Telematics and Informatics*, 33(2), 256-269.

-
- Yuan, S., Liu, Y., Yao, R., & Liu, J. (2016). An Investigation of Users' Continuance Intention towards Mobile Banking in China. *Information Development*, 32(1), 20-34.
- Yurdugül, H., & Sırakaya, D. A. (2013). Çevrimiçi Öğrenme Hazır Bulunuşluluk Ölçeği: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *Eğitim ve Bilim*, 38(169), 391-406.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Effects of Personality Traits on Compulsive Use of Social Media Apps and Mobile Games Among Young Smartphone Users *

Genç Akıllı Telefon Kullanıcılarının Kişilik Özelliklerinin Sosyal Medya Uygulamaları ve Mobil Oyunların Kompulsif Kullanımına Etkisi

Orhan Duman ^a& Burak Yaprak ^{b, **}

^a Dr.Öğr.Üye., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Ömer Seyfettin Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Yeni Medya ve İletişim Bölümü, 10200, Bandırma / Türkiye

ORCID: 0000-0002-8983-5949

^b Dr.Öğr.Üye., Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Bandırma MYO, 10200, Bandırma / Türkiye

ORCID: 0000-0001-9831-0813

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 18 Kasım 2022

Düzeltilme tarihi: 7 Aralık 2022

Kabul tarihi: 9 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Beş Faktör Kişilik Özellikleri

Kompulsif Davranış

Sosyal Medya Uygulamaları ve Mobil

Oyunlar

Sosyal Medya Pazarlaması

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Nov 18, 2022

Received in revised form: Dec 7, 2022

Accepted: Dec 9, 2022

Keywords:

Big Five Personality Traits

Compulsive Behavior

Social Media Apps & Mobile Games

Social Media Marketing

ÖZ

Geçmiş yıllarda yürütülen çalışmalar Beş Faktör Kişilik Özellikleri ile sosyal medya uygulamalarının ve mobil oyunların kompulsif kullanımı arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır. Bu çalışmanın temel amacı Beş Büyük Kişilik Özelliklerinin yanı sıra kontrol odaklılık ve başarıya ihtiyacı kişilik özelliklerinin genç akıllı telefon kullanıcılarının sosyal medya uygulamaları ve mobil oyunları kompulsif kullanımı üzerindeki etkilerinin belirlenmesidir. Yüz yüze anket yöntemiyle toplanan veriler SmartPLS kullanılarak analiz edilerek toplam 14 hipotez test edilmiştir. Analiz sonuçları dışadönüklük, sorumluluk ve duygusal dengesizlik değişkenlerinin sosyal medya uygulamalarını kompulsif kullanım üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Araştırmanın sonuçları ayrıca uyumluluk ve sorumluluk değişkenlerinin mobil oyunların kompulsif kullanımı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Bu çalışma, genç akıllı telefon kullanıcılarının kişilik özelliklerinin hem sosyal medya uygulamaları hem de mobil oyunları kompulsif kullanımı üzerindeki etkisine ışık tutmaktadır. Çalışmanın sonuçları, özellikle akıllı telefonlarda çevrimiçi mağaza uygulamalarına sahip olan ve/veya kullanıcılara anlık bildirimler göndermek gibi sosyal medya pazarlama faaliyetleri yürüten markalar için bazı öneriler sunmaktadır.

ABSTRACT

Previous studies have revealed a relationship between the Big Five Personality Traits and the excessive or compulsive use of mobile apps such as social platforms and mobile games. Thus, the main purpose of this paper is to investigate the effects of not only Big Five Personality Traits (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism and openness to experience) but also the locus of control and need for achievement on compulsive use of social media apps and mobile games among young smartphone users. The data was collected based on the face-to-face survey method and analyzed using SmartPLS 3 to test 14 hypotheses in total. The results show that extraversion, conscientiousness, and neuroticism significantly affect the compulsive usage of social media apps. On the other hand, agreeableness and conscientiousness have a significant effect on the compulsive use of mobile games. The most important value of this paper is that it sheds light on the effect of personality traits on the compulsive use of social media apps and mobile games among young smartphone users. This paper offers some suggestions, especially for brands with online store apps for smartphones or social media marketing, such as timing and frequencies of push notifications to users.

1. Introduction

A recent global digital report reveals that the number of

unique smartphone users is 5.32 billion, equivalent to 67.0% of the world population (Hootsuite, 2022). That means

* Survey forms were distributed to 920 students in 25 November 2019, and participants completed these self-administered questionnaires.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: byaprak@bandirma.edu.tr

nearly two out of every three people in the entire world population of 8 billion people engage with smart devices. It is also predicted that smartphone users will exceed 7.5 billion in 2026 (Statista, 2021a). These projections unveil that the importance of smart devices in our lives will increase significantly in the following decades. Compared with ordinary mobile phones, smartphones offer a greater variety of communication options thanks to the internet connection, data-processing capacity, and interactive and fun platforms, which drive people to engage excessively in their smartphones (Panda & Jain, 2018). Smartphone users download specific applications and social media apps in order to use their devices as a tool for gratification and interaction. A report by Statista (2021b) shows that the number of mobile apps available in the most popular app stores, like Google Play and Apple AppStore, exceeded 6.5 million. Similarly, Hootsuite (2022) issues that among global internet users aged between 16-64, 67.0% play mobile games; social media users constitute 58.7% of the world population and spend an average of 149 minutes per day on these platforms. Even if built-in or third-party apps on smart devices allow users to simplify their life, have fun, and form interact with others (Reid & Reid, 2007; Tillmann et al., 2012), excessive or inappropriate usage of such devices or apps can cause misuse (Ozguner et al., 2005; Yen et al., 2012). For instance, users may need help to perform their professional duties or complete daily routines such as paying the bills or spending time with family members. Oulasvirta et al. (2012) pointed out that participants glance at their phones 34 times a day, and this sort of habit elevates users' stress levels frequently.

Several researchers have focused on the relationships between personality theories and internet or smart device usage in recent decades (Ehrenberg et al., 2008; Mueller et al., 2011; Svendsen et al., 2013; Barnett et al., 2015). These studies focus on personality traits and excessive or problematic usage of smart devices and compulsive usage of mobile applications (Andreassen, 2013; Lee et al., 2014; Hsiao et al., 2017; Panda & Jain, 2018; Klobas et al., 2018). Several studies have put forth that certain personality types are more disposed to excessive use of smartphones. For instance, Roberts et al. (2015) explored the link between Big Five Personality Traits and smartphone addiction. Hsiao et al. (2017) claimed that neuroticism triggered the compulsive use of smartphones. In contrast, Panda and Jain (2018) evidenced that neuroticism caused not have any effect on the compulsive use of smartphones. Andreassen et al. (2013) argued that extroverted people tended to use their smartphones excessively and Lee et al. (2014) also presented similar findings. In order to provide insights from various aspects to firms and brands in the process of reaching their customers, as well as to families and educational institutions about educating young people, and based on the research background, this study proposes two main research questions:

RQ1: Do personality traits affect the compulsive use of social media apps?

RQ2: Do personality traits affect the compulsive use of mobile games?

2. Literature Review and Hypotheses Development

2.1. Compulsive Behavior

Compulsion is performed repeat behaviors despite not attaining any artificial prize or joy at the end and emerges as a response against an uncontrollable passion. Compulsive behaviors are chronic and repetitive behaviors known as immediate reactions against negative moods (O'Guinn & Faber, 1989). In brief, they can be characterized as an impulse disorder and failure to control an impulse (Hanley & Wilhelm, 1992). Gambling, shopping, alcoholism, eating disorders and excessive use of smart devices is considered compulsive behaviors (Hirschmann, 1992; Hsiao et al., 2017; Liu et al., 2017). The internet and mobile apps are not only related to affirmative action, such as learning, having fun, and gaining information about the brand, but also too problematic user behaviors (Andreassen et al., 2013). As individuals use their internet-connected devices compulsively, they lose self-control, and despite facing adverse outcomes, they continue using their devices (Young, 1998; Widyanto & Griffiths, 2006). Indeed, Young (1998) claims that concerning its pathological signs, excessive internet use draws a massive parallel with gambling. Moss (2014) goes much further and argues that the usage of apps is even on top of an inherent addiction type, smoking. Previous studies show that the compulsive use of internet-connected smart devices may negatively affect almost all aspects of users' lives. For example, Kardefelt-Winther (2014) indicated that excessive internet use among adults is associated with social anxiety and loneliness. Domoff et al. (2019) found that mobile devices disrupt children's sleep quality, increase the risk of obesity, and trigger physical problems such as neck pain. Müller et al. (2021) supports empirical evidence that compulsive buying-shopping disorder (CBSD) and problematic social network use share many commonalities in both offline and online shopping channels. Last but not least, Mason et al. (2022) it has been empirically proven that smartphone usage addiction is associated with certain compulsive behaviors, such as purchasing, in the marketing context.

2.2. Social Media Apps

Social media presents a novel perspective supporting information socialization (Solis, 2010). More people can be accessed by creating a global effect from local sharing, and helpful information has the potential to spread over broader viewers online (Smith & Zook, 2011). As a result, communication becomes easier (Jones et al., 2017). Young people who are more open to using social media platforms stated that, in most cases, they choose to retrieve information from online networks like Meta rather than forming traditional face-to-face interactions (Panda & Jain, 2018). Furthermore, ss consumers, social media users also use social media platforms when seeking brand-related

information (Soroya et al., 2021). Another driver behind the use of social media apps relates to uses and gratification theory (Katz, 1974). In brief, no matter what the driver is behind the users' use of social media apps, they often may not balance their engagements with social media and use them addicted or inappropriate manner.

2.3. Mobile Games

Mobile games are separated from other platform games like console or PC games by their features such as mobility, accessibility, connectivity, and simplicity (Lei & Lee, 2020). Although mobile games are usually played for fun (Mulchany et al., 2015), they enable the creation of player communities and offer intangible prizes like virtual money (Radoff, 2011). Moreover, mobile games have developed new features that can facilitate users' social interaction (Fields and Cotton, 2012). From UGT perspective, mobile games' fundamental motivation for gratification is social interaction, fun, and achievement. In summary, although users play mobile games for purposes such as reaching a goal, having fun, or interacting with other players, they cannot control their gaming behaviors and exhibit problematic uses (Wu et al., 2010; Turel et al., 2010; Wei & Lu, 2014).

2.4. Extraversion

Extraversion is defined as being outgoing, sociable, energetic, active, adventurist, optimist, and outspoken (Barrick & Mount, 1991; McCrae & John, 1992; Goldberg, 1990; Somer et al., 2002). Extroverted people are characterized by making friends quickly, building good relationships, and displaying high self-confidence (Costa & McCrae, 1992). Several studies suggest that the social practice habits of extroverts turn into compulsive use over time; that is, those with a high level of extraversion are prone to compulsive behaviors (Hill et al., 2000; Hsiao et al., 2017). For instance, Andreassen et al. (2013) claimed that extroverts spent much more time on mobile applications and tended to use their smartphones excessively. Therefore, the following hypotheses are put forward:

H₁: Extraversion positively affects the compulsive use of social media apps.

H₂: Extraversion positively affects the compulsive use of mobile games.

2.5. Agreeableness

Agreeableness stands for being reliable, gentle, sympathetic, tolerant, generous, altruistic, amicable, cooperative, and friendly (Barrick & Mount, 1991; Costa & McCrae, 1992; Goldberg, 1990). High scores from this personality trait belong to reliable, modest, and cooperative individuals; low scores indicate selfish, distrustful, aggressive, and non-flexible people (Costa & McCrae, 1992). Earlier studies evidenced that agreeableness is associated with problematic internet use, addiction, or compulsive behaviors (Mowen &

Spears, 1999; Glass et al., 2014). Andreassen et al. (2013) and Kuss (2013) claimed that agreeableness and smart device use maintain a negative relationship. Tang et al. (2016) also proved that the relationship between Facebook addiction and agreeableness is negative. Thus, the proposed hypotheses below:

H₃: Agreeableness negatively affects the compulsive use of social media apps.

H₄: Agreeableness negatively affects the compulsive use of mobile games.

2.6. Conscientiousness

Conscientious people are defined as those who are disciplined, reliable, orderly, cautious, patient, planned, meticulous, punctual, success-oriented, and loyal to authority (Verplanken & Herabadi, 2001; Barrick & Mount, 1991; Costa & McCrae, 1992; Somer et al., 2002; Goldberg, 1990; Tupes & Christal, 1961). Conscientious people are hardworking, fulfill their duties without delay, are eager to complete tasks (Agrawal et al., 2014), and are fair and goal-oriented (Nikolaou et al., 2008). It has been identified that excessive time on Facebook, playing mobile games and compulsive use of social networks maintain a negative relationship (De Cock et al., 2014; Tang et al., 2016; Hsiao et al., 2017). Therefore, the proposed hypotheses are follows:

H₅: Conscientiousness negatively affects the compulsive use of social media apps.

H₆: Conscientiousness negatively affects the compulsive use of mobile games.

2.7. Neuroticism

Neuroticism means the state of emotional disconnection from one's environment (Costa & McCrae, 1992). Neuroticism, which refers to the neurotic symptoms demonstrated by a person, is defined as being disagreeable, sluggish, resentful, stressed, feeling insecure, developing constant negative feelings, and labeling the surrounding environment as a threat (Costa & McCrae, 2017; Kammeyer-Mueller et al., 2016; Tupes & Christal, 1961; Somer et al., 2002). Neurotic people make their decisions under the pressure of emotions (Wilt & Revelle, 2015), and that is a condition that pushes them to make faulty and inappropriate decisions. For instance, though Bianchi and Phillips (2005) evidence the link between neuroticism and excessive behaviors and addiction, Andreassen et al. (2013) argue that emotional instability is among the determinants of internet addiction, and in the same vein, Hsiao (2017) reveals that emotional instability has a positive effect on the compulsive use of social media apps. Hence, the proposed hypotheses are as follows:

H₇: Neuroticism positively affects the compulsive use of social media apps.

H₈: Neuroticism positively affects the compulsive use of

mobile games.

2.8. Openness to experience

Openness to experience is defined as an individual's intellectual curiosity, analytic-mindedness, easy perception, a broad scope of interests, aesthetic talent, and imaginative solid power (McCrae & John, 1992; Tupes & Christal, 1961; Barrick & Mount, 1991). Last decades, studies have been conducted on the compulsive use of the internet (van der Aa et al., 2009) or social media apps (De Cock et al., 2014) among people open to new experiences. For instance, Tang et al. (2016) found no relationship between openness and the use of social networks. In contrast, Andreassen et al. (2013) concluded that openness to experience retains people from compulsive use of Facebook and smart devices. Thus, the proposed hypotheses are below:

H₉: Openness to experience positively affects the compulsive use of social media apps.

H₁₀: Openness to experience positively affects the compulsive use of mobile games.

2.9. Locus of control

Locus of control is one's level of control over their personal life and actions. In other words, locus of control indicates to what extent people believe in having control over the events affecting their life (Rotter, 1966). Locus of control is categorized as internal locus of control and external locus of control (Rotter, 1966; Spector, 1982; Hansemark, 1998). Internal locus of control means self-confidence to have autonomy over the events affecting our life and actions; external locus of control means one's conception that his/her life and actions are interlinked with change and other environmental factors (Rotter, 1966; Mutlu & Ozer, 2021). Researchers argue that this passive disposition of external people molds certain behaviors like drugs (Haynes & Ayliffe, 1991) and internet addiction (Chak & Leung, 2004). For instance, Lee et al. (2014) revealed the effect of locus of control on the compulsive use of social media apps and mobile games. Therefore, the proposed hypotheses are as follows:

H₁₁: Locus of control positively affects the compulsive use of social media apps.

H₁₂: Locus of control positively affects the compulsive use of mobile games.

2.10. Need for achievement

Need for achievement means an individual's aspiration to excel in skills and attain tough challenges (Kerr et al., 2017) and exhibit a behavioral norm identical to perfectionist traits (McClelland, 1961). Individuals with a high need for achievement choose to be personally responsible for solving problems, setting targets, and attaining preset targets through their own efforts (McClelland, 1961; Yan, 2010). From this point of view, Burkhardt (2010) revealed that one

of the motivations behind using social media apps is to taste a sense of gratification and success by gaining followers. Mawdsley (2015) found that students use of social media apps is closely related to the need for achievement. The need for achievement can also be considered a motivation in mobile games, according to which the need to achieve lies behind the goals of gaining power, collecting performance points, and beating other players (Hartmann & Klimmt, 2006). Thus, the proposed hypotheses are as follows:

H₁₃: Need for achievement positively affects the compulsive use of social media apps.

H₁₄: Need for achievement positively affects the compulsive use of mobile games.

In recent studies on technology, the importance of psychographic determinants of compulsive consumption has been accentuated, and the use of smart devices has been treated similarly to an addiction-like behavior and been investigated for personality traits (Bianchi & Phillips, 2005; Takao et al., 2009; Mueller et al., 2011; Lee et al., 2014). Thus, three main points of view come to the scene in previous studies aiming to designate and establish the characteristics of problematic internet use: (1) Cognitive-behavioral theory framed by Davis (2001), (2) Social-skills theory suggested by Caplan (2002) and (3) The theory conceptualized by Hirschman (1992). In a nutshell, Hirschman (1992) proposes a general theory of compulsive consumption that suggests individuals exhibiting some compulsive behaviors have similar characteristics; common personality traits direct these behaviors and follow nearly the same evaluation patterns. However, the theory framed by Hirschman (1992) is considered the main viewpoint since this paper focused on the relationship between personality traits and compulsive behaviors. Even though there are varied approaches to personality traits, Big Five Personality Traits are viewed as the most comprehensive and acknowledged theory and are valued as the leading approach (Tang et al., 2016; Costa & McCrae, 2017). Big Five Personality Traits are categorized into five main dimensions that encompass nearly all of the distinct variations in human character (Robbins & Judge, 2013): extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, and openness to experience (Goldberg, 1990; McCrae & Costa, 1987). In this research, we attempt to investigate more traits. Locus of control (Rotter, 1966) and need for achievement (Lowell, 1952) are included in these five essential personality traits; the effects of these personality traits on the compulsive use of social media and mobile games were examined using the model framed by Hsiao (2017). Figure 1 shows the proposed hypotheses and research model.

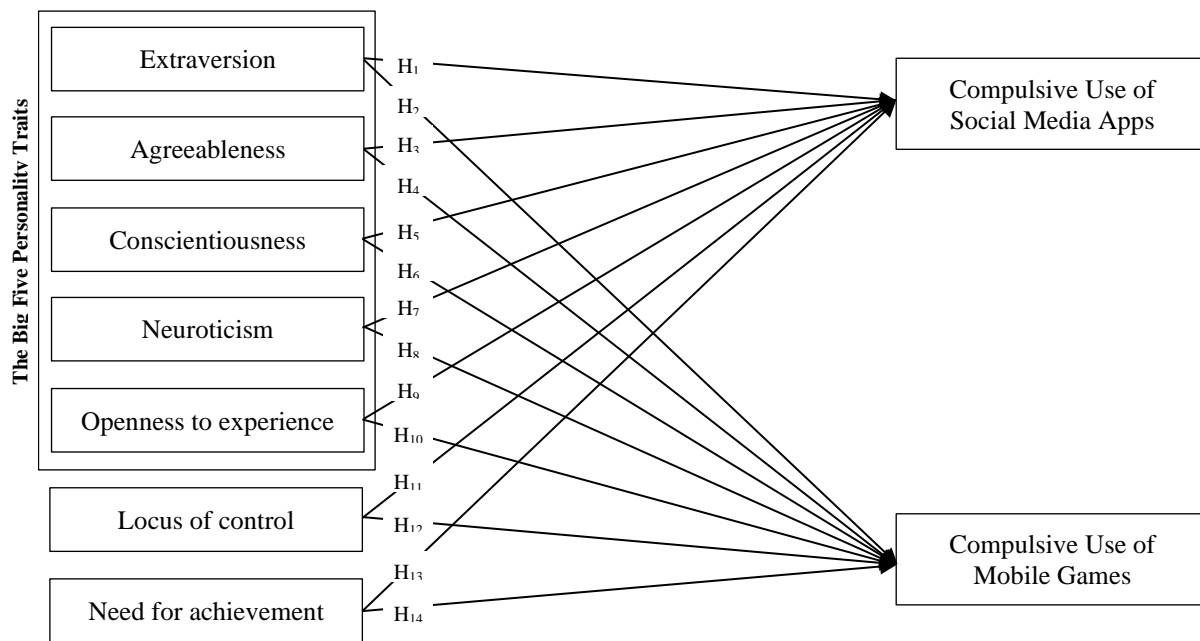


Figure 1. Research Model

3. Method

3.1. Sampling and Data Collection

This paper's target population comprises high school students in Balıkesir, Turkey. *Survey forms were distributed to 920 students in 25 November 2019, and participants completed these self-administered questionnaires.* The main motive behind choosing self-administered questionnaires is to minimize the potential risk of researcher or interviewer interventions (Oppenheim, 1992). At the end of this process, 603 students completed questionnaire forms (65.5% response rate), 498 of which were found to be valid. G*Power, based on the power analysis rule of thumb proposed by Cohen (1988) for empirical studies in behavioral sciences, proposes 153 for seven predictors with a medium ($f^2=0.15$) effect size of the model. The sample size of this study, with 498 participants, is well above the acceptable number.

3.2. Measurement

The survey form is divided into two sections: the demography of participants and items testing the construct of research. The scales, based on English, were adapted into Turkish using the back-translation method. The 5-point Likert scale was used in all of these scales. The Big Five Personality Traits scale was adapted from Benet-Martinez, and John (1998), the scales used to measure the need for achievement and locus of control were adapted from Iscan and Kaygin's (2011) studies, and scales related to the relationship between compulsive use of social media apps and compulsive use of mobile game were adapted from Hsiao (2017).

3.3. Data Analysis

In order to test the proposed hypotheses and theoretical model, researchers employed Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) (Hair et al., 2016). Since this paper aims to determine the compulsive use of social media apps and compulsive use of mobile games among young smartphone users, as it is recognized as the most advanced variance-based system having bootstrapping procedures and non-parametric approach, PLS-SEM, and as the measurement integrated concepts which could not be directly measured but instead could be inferred from notifications; it demonstrated relatively better performance. Hence, in this paper SmartPLS3 v.3.3.5 two-step approach has been embraced (Hair et al., 2013; Ringle et al., 2015).

4. Results

4.1. Descriptive Statistics

Table 1 displays data on participants' demographic information and smartphone usage statistics.

Table 1. Participants Profile

Measure	Items	F	%
Gender	Female	270	54.2
	Male	228	45.8
Age	15	145	29.1
	16	203	40.8
	17	84	16.9
	18	66	13.3
Operating system of mobile device	iOS	143	28.7
	Android	251	50.4

	HarmonyOS.	91	18.3
	Other	13	2.6
The most used social media application	Instagram	384	77.1
	Facebook	18	3.6
	Twitter	27	5.4
	Snapchat	4	0.8
	Youtube	34	6.8
	Whatsapp	11	2.2
	Reddit	3	0.6
	Twitch	2	0.4
	Others	15	3.0
Duration	>60 minutes	95	19.1
	61-120	167	33.5
	121-180	138	27.7
	>180 minutes	98	19.7

The data show that compulsive uses of both social media and mobile games are relatively low. On the other hand, participants are more external control oriented and agreeable. The average values of the model variables and standard deviations are listed in Table 2.

Table 2. Descriptive Statistics

Construct (n: 498)	Means	SD
Extraversion (EXT)	3.520	0.705
Agreeableness (AGR)	3.660	0.635
Conscientiousness (CON)	3.380	0.624
Neuroticism (NEU)	3.065	0.764
Openness to experience (OPE)	3.620	0.596
Locus of control (LOC)	3.916	0.562
Need for achievement (ACH)	3.585	0.718
Compulsive use of social	2.972	0.934
Compulsive use of mobile	2.099	0.904

4.2. Measurement Model

The measurement model was evaluated for reliability, convergent, and discriminant validity (Ringle et al., 2015). In an attempt to test the research model (Figure 1), PLS-SEM was utilized. SmartPLS3 was employed for the analyses. Firstly, reliability analyses were conducted. Reliability is an analysis showing to what extent the tools used in the model can provide identical results in consecutive trials (Carmines & Zeller, 1982). In this context, Cronbach’s α coefficient for reliability analyses was calculated. As exhibited in Table 3, α coefficients of the variables varied between 0.506 to 0.750, and all in all, it can be detected that all variables have acceptable reliability levels (George & Mallery, 2003; Gondoli & Jacob, 1993). Another analysis regarding the model's validity is the observation of the convergent validity results shown in Table 3 (Hair et al., 2011). According to relevant studies, the factor loads of the items need to be above 0.5 (Anderson & Gerbing, 1988; Hair et al., 2009). In addition, composite reliability (CR) should be above 0.6 (Bagozzi & Yi, 1988); average variance above (AVE) 0.5 (Fornell & Larcker, 1981). Also, if AVE is below 0.5, but CR is above 0.6, it can be stated that the convergent validity of the construct is sufficient (Fornell & Larcker, 1981). That being said, 32

items -since they lacked sufficient factor loading- were retained from this model, which was formed with 64 items in total. All in all, it was determined that each item in the model met convergent validity requirements.

Table 3. Analysis of Convergent Validity

Construct	Loadings	Cronbach’s α	AVE	Composite reliability
Extraversion		0.700	0.830	0.622
EXT1	0.859			
EXT2	0.714			
EXT3	0.786			
Agreeableness		0.506	0.670	0.801
AGR1	0.796			
AGR2	0.839			
Conscientiousness		0.702	0.436	0.754
CON1	0.708			
CON2	0.585			
CON3	0.698			
CON4	0.705			
CON5	0.669			
Neuroticism		0.685	0.443	0.800
NEU1	0.638			
NEU2	0.735			
NEU3	0.620			
NEU4	0.678			
NEU5	0.652			
Openness to experience		0.698	0.614	0.826
OPE1	0.730			
OPE2	0.873			
OPE3	0.739			
Locus of Control		0.579	0.436	0.754
LOC1	0.733			
LOC2	0.679			
LOC3	0.579			
LOC4	0.637			
Achievement		0.543	0.630	0.758
ACH1	0.552			
ACH2	0.979			
Compulsive Use of Social Media Apps		0.721	0.544	0.826
CUSM1	0.811			
CUSM2	0.829			
CUSM3	0.705			
CUSM4	0.628			
Compulsive Use of Mobil Games		0.750	0.568	0.840
CUMG1	0.804			
CUMG2	0.725			
CUMG3	0.755			
CUMG4	0.660			

Table 4 shows that AVE's square roots are above off-diagonal correlation coefficients on the corresponding rows and columns. Besides, it is observed that all of the correlations between constructs are lower than 0.45. It can thus reasonably be claimed that each one of the construct

criteria provides adequate discriminant validity.

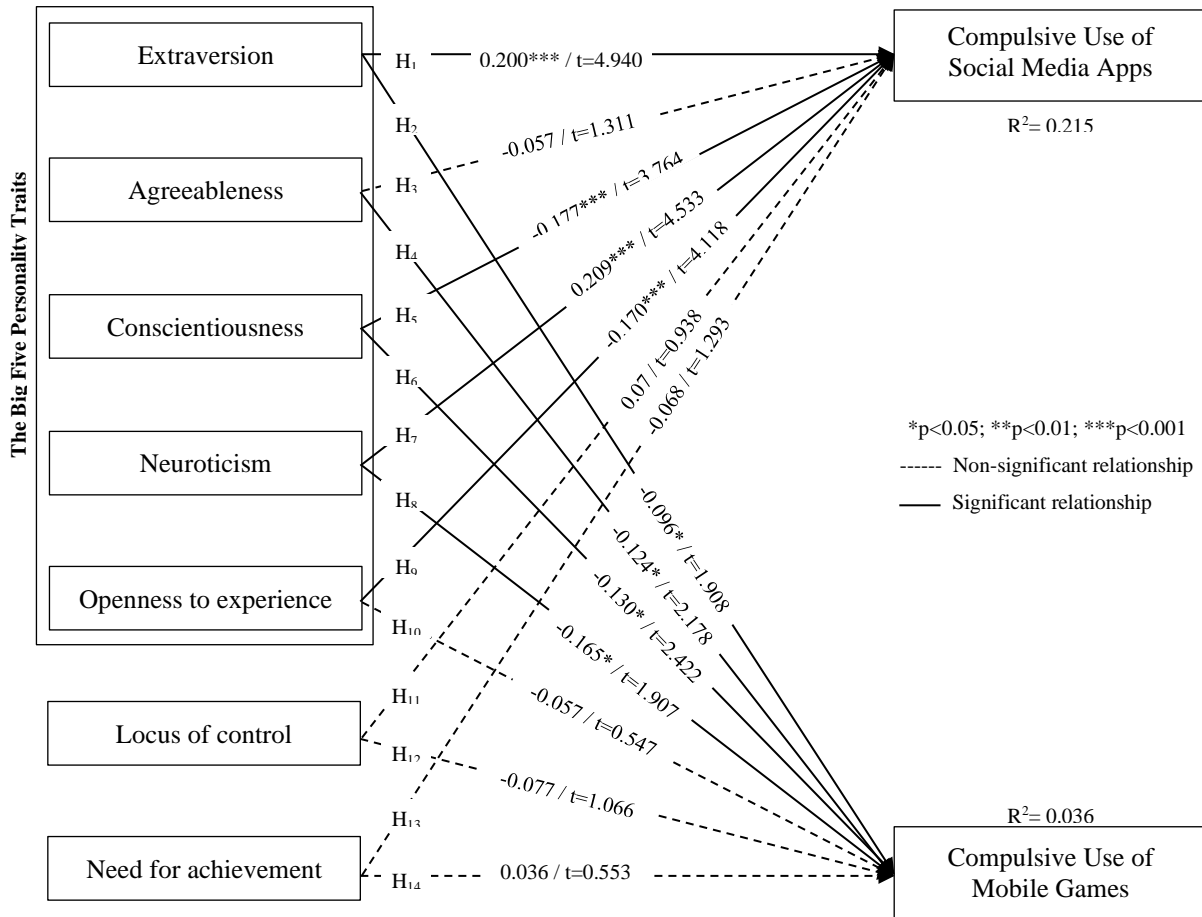


Figure 2. Hypotheses Test Results

Table 4. Analysis of Discriminant Validity

Construct	ACH	AGR	CUMG	CUSM	CON	LOC	EXT	NEU	OPE
ACH	0.792								
AGR	0.028	0.818							
CUMG	-0.020	-0.085	0.754						
CUSM	-0.131	-0.222	0.251	0.737					
CON	0.190	0.283	-0.105	-0.324	0.675				
LOC	0.375	-0.013	-0.071	-0.092	0.145	0.660			
EXT	0.035	-0.224	-0.051	0.208	-0.118	0.065	0.788		
NEU	0.027	-0.314	-0.094	0.306	-0.272	-0.036	-0.007	0.666	
OPE	0.230	0.017	0.018	-0.245	0.217	0.254	0.117	-0.200	0.784

4.3. Testing Model

Path analysis was employed to test the research model. In the test results, path coefficients and R² values were examined. Path coefficients are standardized regression coefficients, and they are used to explain the direction of inter-variable relationships. R² value represents the variance ratio in endogenous variables, and it is acknowledged as the symbol of the construct model's explanatory power (Henseler et al., 2009; Wong, 2013). A bootstrapping algorithm was administered to test t-statistics, standard errors, and hypotheses. The number of subsamples in bootstrapping was chosen as 500. Further, the SRMR value

of the model was also measured as 0.08, which was deemed a sufficient value (Henseler et al., 2009). The obtained results (t-statistics, R², and p-value) are shown in Figure 2.

Table 5 summarizes the hypotheses test results. Extraversion (β=0.200, p<0.001), conscientiousness (β=-0.177, p<0.001), neuroticism (β=0.209, p<0.001) and openness to experience (β=-0.170, p<0.001) have significant effects on compulsive use of social media app; extraversion (β=-0.096, p<0.05), agreeableness (β=-0.124, p<0.05), conscientiousness (β=-0.130, p<0.05) and neuroticism (β=-0.165, p<0.05) have significant effects on compulsive mobile game use.

Table 5. Hypotheses Results

Hypothesis	Status	Conclusion
H ₁ : EXT → CUSM	Significant	Supported
H ₂ : EXT → CUMG	Significant	Not supported
H ₃ : AGR → CUSM	Non-significant	Not supported
H ₄ : AGR → CUMG	Significant	Supported
H ₅ : CON → CUSM	Significant	Supported
H ₆ : CON → CUMG	Significant	Supported
H ₇ : NEU → CUSM	Significant	Supported
H ₈ : NEU → CUMG	Significant	Not supported
H ₉ : OPE → CUSM	Significant	Not supported
H ₁₀ : OPE → CUMG	Non-significant	Not supported
H ₁₁ : LOC → CUSM	Non-significant	Not supported
H ₁₂ : LOC → CUMG	Non-significant	Not supported
H ₁₃ : ACH → CUSM	Non-significant	Not supported
H ₁₄ : ACH → CUMG	Non-significant	Not supported

Based on these results; H₁, H₄, H₅, H₆ and H₇ hypotheses were supported. To illustrate clearly, extroversion and neuroticism personality traits have positive effects on compulsive social media use, whereas conscientiousness personality trait has a negative effect; agreeableness and conscientiousness personality traits affect compulsive mobile game use in a negative direction. Lastly, the results indicate that 21,5% of the variance related to compulsive social media use ($R^2=0.215$) and 3,6% of the variance related to compulsive mobile game use ($R^2=0.036$) can be explained via the research model.

5. Conclusion And Discussion

The main purpose of this paper was to solve the two central problems following those fourteen hypotheses that tested if or not personality traits affected compulsive use of social media and mobile games are proposed. At first, proposed hypotheses on compulsive social media use have been analyzed; H₁, H₅, and H₇ are supported, whereas H₃, H₉, H₁₁, and H₁₃ are not. At the end of all analyses, 5 of those hypotheses are supported, while nine are not supported (see Table 5). Based on these results, extraversion has a positive effect on compulsive use of social media; in other words, higher extraversion levels among young individuals indicate that compared to introverted people, they use social media apps more compulsively, and this finding is consistent with certain previous studies (Andreassen et al., 2013; Hsiao, 2017). Results also show that conscientiousness affects compulsive use of social media app, but negatively. Knowing that individuals with high conscientiousness levels are more disciplined and planned, supporting the negative-way, hypothesis on the relationship between these two variables draws a parallel with extant literature (Batigun & Kilic, 2011; Tang et al., 2016). On the other hand, similar to the shreds of evidence presented in earlier studies (Bianchi & Phillips, 2005; Ebstrup et al., 2011; Kuss et al., 2013), it has been concluded that as the neuroticism level of individuals escalates, they tend to use social media much more compulsively. Secondly, the results of the hypotheses related to compulsive mobile game use indicate that H₄ and

H₆ hypotheses are supported, while H₂, H₈, H₁₀, H₁₂, and H₁₄ hypotheses are not supported. Past studies examined whether or not agreeableness affected compulsive mobile game use (Phillips et al., 2006; Hsiao, 2017) and these studies also unveiled that agreeableness negatively affected mobile games' compulsive use. Last but not least, it became apparent that the conscientiousness level of individuals also affects the compulsive use of mobile games. In conclusion, this paper exhibits if a relationship in varying degrees and norms existed between different personality traits, compulsive use of social media apps and mobile games. This finding has been echoed in other studies, too (Apaolaza et al., 2019; Clements & Boyle, 2018; Domoff et al., 2019; Lee et al., 2014; Hooper & Zhou, 2007; Hsiao, 2017; Park & Lee, 2011).

This study will guide young people to observe their social media and mobile game usage behaviors in terms of their personality traits and help raise awareness to avoid the adverse effects of such behaviors. The contributions of this study are not limited to the personal level but also include dimensions for firms and/or brands. Due to the concern of not being able to immediately consume the information that will reach the consumers and be helpful, they feel the compulsion to check their smartphones constantly, and when there is an uncertainty in the frequency of the information coming from the brand, and the variance of each piece of information is high, the consumers' anxiety is higher (Iyer & Zhong, 2022). Thus, the results of the current study suggest that brands may send push notifications more frequently to consumers who compulsively use them. Moreover, consistent with the results of the research conducted by Sindermann et al. (2022) that has a strong relationship between the extraversion levels of individuals and addiction to the social networking platform Facebook (Meta), the results of the current study suggest the brands which personality traits of young consumers in terms of explaining their compulsive use of social media applications. Thus, this paper provides insight into issues such as choosing an online marketing channel. Although the research results reveal various opportunities for brands to reach compulsive mobile application users more efficiently, this article can also serve as a guide for educational institutions and families who realize that there is a relationship between personality traits and compulsive use of digital devices. In order to protect young people from coercive use, educational institutions can organize training and awareness workshops by highlighting their personality traits, and families can change their communication with their children to minimize these harmful effects. In addition, government agencies and non-governmental organizations can organize various activities according to personality traits to alleviate, prevent and regulate compulsive use among individuals. Apart from this general information, an example based on the analysis results shows a significant negative relationship between conscientious personality traits, compulsive social media use, and compulsive mobile game use. Accordingly, special studies can be conducted to

increase the conscientious personality traits of individuals.

The present research has certain limitations. This research was set in only a specific geographical region of Turkey, and data were collected by distributing questionnaires to only those students studying in selected high schools. For instance, although it matched the statistics of the larger population, female students were numerically higher among all participants. Thus, qualitative analyses should be conducted in prospective studies using data collection methods such as focus group discussions or face-to-face interviews instead of quantitative analysis via a questionnaire. In addition, new analyses should be conducted among varied age categories to test the robustness of research findings, detections could be attained in countries or regions with different development levels, and even intercultural comparisons could be made. In the present paper, personality traits were taken as the basis to detect underlying causes behind the compulsive use of social media and mobile games so prospective researchers could identify different variables as the determinants of compulsive behaviors in their studies. Moreover, in the studies related to the effects of personality traits on technology or smart device use, in general, Big Five Personality Traits were treated. In contrast, in this paper, "locus of control" and "need for achievement" variables were also included. Future researchers focusing on these studies should integrate different personality-trait classifications, such as entrepreneur personality traits, as variables. As is the case in many social science research studies, the employed scales in this research were adapted from specific studies. In future studies, different scales from different researchers could be harnessed. Finally, since this paper is built upon collected data in a single time frame, only future studies could be established upon different or longer time frames.

References

- Agrawal, S., Goswami, K. and Chatterjee, B. (2014), "Factors influencing entry of ITES firms into high value services", *Journal of Management Research*, 14, 1, 41-56.
- Anderson, J. C. and Gerbing, D. W. (1988), "Structural equation modelling in practice: A review and recommended two-step approach", *Psychological Bulletin*, 103, 411-423.
- Andreassen, C. S., Griffiths, M. D., Gjertsen, S. R., Krossbakken, E., Kvam, S. and Pallesen, S. (2013), "The relationships between behavioral addictions and the five-factor model of personality", *Journal of Behavioral Addictions*, 2, 2, 90-99.
- Apaolaza, V., Hartmann, P., D'Souza, C. and Gilsanz, A. (2019), "Mindfulness, compulsive mobile social media use, and derived stress: The mediating roles of self-esteem and social anxiety". *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*. 22, 6, 388-396
- Bagozzi, R.P. and Yi, Y. (1988), "On the evaluation of structural equation models", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16 1, 74-94.
- Barnett, T., Pearson, A. W., Pearson, R. and Kellermanns, F. W. (2015), "Five-factor model personality traits as predictors of perceived and actual usage of technology", *European Journal of Information Systems*, 24, 4, 374-390.
- Barrick, M.R. and Mount, M.K. (1991), "The big five personality dimensions and job performance: a meta-analysis", *Personnel Psychology*, 44,1,1-26.
- Batigun, A. D. and Kilic, N. (2011), "The relationships between internet addiction, social support, psychological symptoms and some socio-demographical variables", *Turk Psikoloji Dergisi*, 26, 67, 1-13.
- Benet-Martinez, V. and John, O.P. (1998), "Los cinco grandes across cultures and ethnic groups: multitrait-multimethod analyses of the big five in spanish and english", *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 3,729-750.
- Bianchi, A. and Phillips, J.G. (2005), "Psychological predictors of problem mobile phone use", *CyberPsychology & Behavior*,8, 1, 39-51.
- Burkhardt, A. (2010), "Social media: A guide for college and university libraries", *College & Research Libraries News*,71, 1,10-24.
- Caplan, S. E. (2002), "Problematic Internet use and psychosocial well-being: development of a theory-based cognitive-behavioral measurement instrument", *Computers in Human Behavior*, 18, 5, 553-575.
- Carmines, E.G. and Zeller, R.A. (1979), Reliability and Validity Assessment, *Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences*.
- Chak, K. and Leung, L. (2004). "Shyness and locus of control as predictors of internet addiction and internet use", *CyberPsychology & Behavior*, 7, 5,559-570.
- Clements, J. A. and Boyle, R. (2018), "Compulsive technology use: Compulsive use of mobile applications", *Computers in Human Behavior*, 87,34-48.
- Cohen, J. (1988), *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences (2nd Edition)*, Lawrence Earlbaum Associates, Hillsdale, NJ.
- Costa, P.T. and McCrae, R.R. (1992), NEO PI-R: Professional Manual: Revised NEO PI-R and NEO-FFI, *Psychological Assessment Resources*.
- Costa, P.T. and McCrae, R.R. (2017), The NEO inventories as instruments of psychological theory, *The Oxford Handbook of the Five-Factor Model*, 11-37.
- Davis, R. A. (2001), "A cognitive behavioral model of pathological internet use", *Computers in Human Behavior*, 17,187-195.

- De Cock, R., Vangeel, J., Klein, A., Minotte, P., Rosas, O. and Meerkerk, G.-J. (2014), "Compulsive use of social networking sites in Belgium: Prevalence, profile, and the role of attitude toward work and school", *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 17, 3, 166-171.
- Domoff, S. E., Borgen, A. L., Foley, R. P. and Maffett, A. (2019), "Excessive use of mobile devices and children's physical health", *Human Behavior and Emerging Technologies*, 1, 2, 169-175.
- Ebstrup, J. F., Eplov, L. F., Pisinger, C. and Jørgensen, T. (2011), "Association between the Five Factor personality traits and perceived stress: Is the effect mediated by general self-efficacy?", *Anxiety Stress Coping*, 24, 4, 407-419.
- Ehrenberg, A., Juckes, S., White, K. M. and Walsh, S. P. (2008), "Personality and self-esteem as predictors of young people's technology use", *Cyberpsychology & Behavior*, 16, 739-741.
- Fields, T. and Cotton, B. (2012), *Social Game Design: Monetization Methods and Mechanics*. Elsevier Science, Waltham: MA.
- Fornell, C. and Larcker, D.F. (1981), "Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error", *Journal of Marketing Research*, 18, 1, 39-50.
- George D and Mallery P. (2003). *SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference 11.0 update (4th ed.)*, Allyn & Bacon: Boston.
- Glass, R., Li, S., & Pan, R. (2014). Personality, problematic social network use and academic performance in China. *Journal of Computer Information Systems*, 54(4), 88-96.
- Goldberg, L.R. (1990), "An alternative 'description of personality': The Big-Five factor structure", *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 6, 1216-1229.
- Gondoli, D. M. and Jacob, T. (1993), "Factor structure within and across three family-assessment procedures", *Journal of Family Psychology*, 6, 3, 278.
- Hair, J. F., Ringle, C. M. and Sarstedt, M. (2013), "Partial least squares structural equation modeling: Rigorous applications, better results and higher acceptance", *Long Range Planning*, 46, 1-2, 1-12.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E. and Tatham, R.L. (2009), *Multivariate Data Analysis*, Pearson.
- Hair, J.F., Hult, G.T.M., Ringle, C. and Sarstedt, M. (2016), *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*, Sage Publications.
- Hair, J.F., Ringle, C.M. and Sarstedt, M. (2011), "PLS-SEM: indeed, a silver bullet", *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19, 2, 139-152.
- Hanley, A. and Wilhelm, M. S., (1992), "Compulsive buying: an exploration into self-esteem and money attitudes", *Journal of Economic Psychology*, 13, 5-18.
- Hansemark, O. C. (1998), "The effects of an entrepreneurship programme on need for achievement and locus of control of reinforcement", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 4, 1, 28-50.
- Hartmann, T. and Klimmt, C. (2006), "Gender and computer games: exploring females' dislikes", *Journal of Computer-Mediated Communication*, 11, 4, 910-931.
- Haynes, P. and Ayliffe, G. (1991), "Locus of control of behavior: Is high externality associated with substance misuse?", *British Journal of Addiction*, 86, 9, 1111-1117.
- Henseler, J., Ringle, C.M. and Sinkovics, R.R. (2009), *The Use of Partial Least Squares Path Modeling in International Marketing, New Challenges to International Marketing*. Emerald Group Publishing.
- Hill, S. Y., Shen, S., Lowers, L. and Locke, J. (2000), "Factors predicting the onset of adolescent drinking in families at high risk for developing alcoholism", *Biological Psychiatry*, 48, 4, 265-275.
- Hirschman, E. C. (1992), "The consciousness of addiction: Toward a general theory of compulsive consumption", *Journal of Consumer Research*, 19, 2, 155-179.
- Hooper, V. and Zhou, Y. (2007), Addictive, Dependent, Compulsive? A Study of Mobile Phone Usage, *BLED, Proceedings* 38.
- Hootsuite (2022). Digital 2022 April global stat shot report. (Accessed 20.07.2022), <https://wearesocial.com/fr/blog/2022/04/digital-report-2022-april-statshot/>
- Hsiao, K. L. (2017), "Compulsive mobile application usage and technostress: the role of personality traits", *Online Information Review*, 41, 2, 272-295.
- Hsiao, K. L., Shu, Y. and Huang, T. C. (2017), "Exploring the effect of compulsive social app usage on technostress and academic performance: Perspectives from personality traits", *Telematics and Informatics*, 34, 2, 679-690.
- Iscan, O. F. and Kaygin, E. (2011), "Universite öğrencilerinin girisimcilik egilimlerini belirlemeye yönelik bir arastirma", *Ataturk Universitesi Sosyal Bilimler Enstitusu Dergisi*, 15, 2, 443-462.
- Iyer, G., & Zhong, Z. (2022). Pushing notifications as dynamic information design. *Marketing Science*, 41(1), 51-72.
- Jones, S.C., Pettigrew, S., Biagioni, N., Daube, M., Chikritzhs, T., Stafford, J. and Tran, J. (2017), "Young

- adults, alcohol and Facebook: a synergistic relationship", *Journal of Social Marketing*, 7, 2, 172-187.
- Kammeyer-Mueller, J.D., Simon, L.S. and Judge, T.A. (2016), "A head start or a step behind? Understanding how dispositional and motivational resources influence emotional exhaustion", *Journal of Management*, 42, 3, 561-581.
- Kardefelt-Winther, D. (2014), "Problematizing excessive online gaming and its psychological predictors", *Computers in Human Behavior*, 31, 118-122.
- Katz, E. (1974), "Utilization of mass communication by the individual. The uses of mass communications", *Current Perspectives on Gratifications Research*, 19-32.
- Kerr, S. P., Kerr, W. R. and Xu, T. (2017), Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature, *NBER Working Paper Series*.
- Klobas, J. E., McGill, T. J., Moghavvemi, S. and Paramanathan, T. (2018), "Compulsive YouTube usage: A comparison of use motivation and personality effects", *Computers in Human Behavior*, 87, 129-139.
- Kuss, D. J., Griffiths, M. D. and Binder, J. F. (2013), "Internet addiction in students: Prevalence and risk factors", *Computers in Human Behavior*, 29(3), 959-966.
- Lee, Y. K., Chang, C. T., Lin, Y. and Cheng, Z. H. (2014), "The dark side of smartphone usage: Psychological traits, compulsive behavior and technostress", *Computers in Human Behavior*, 31, 373-383.
- Lei, B. and Lee, J. (2020), "Analysis on continuous usage intention of Chinese mobile games from the perspective of experiential marketing and network externality", *Journal of Information Technology Applications and Management*, 27, 6, 197-224.
- Liu, Q. Q., Zhou, Z. K., Yang, X. J., Kong, F. C., Niu, G. F. and Fan, C. Y. (2017), "Mobile phone addiction and sleep quality among Chinese adolescents: A moderated mediation model", *Computers in Human Behavior*. 72, 108-114.
- Lowell, E. L. (1952), "The effect of need for achievement on learning and speed of performance", *The Journal of Psychology*, 33, 1, 31-40.
- Mason, M. C., Zamparo, G., Marini, A., and Ameen, N. (2022). Glued to your phone? Generation Z's smartphone addiction and online compulsive buying. *Computers in Human Behavior*, 136, 107404.
- Mawdsley, A. (2015), "Pharmacy students' perceptions of social media in education", *Pharmacy Education*, 15, 1, 108-110.
- McClelland, D.C. (1961), *The Achieving Society*. Van Nostrand, Princeton: NJ.
- McCrae, R. R. and John, O. P. (1992), "An introduction to the five factor model and its applications", *Journal of Personality*, 60, 175-216.
- McCrae, R.R. and Costa, P.T. (1987), "Validation of the five-factor model of personality across instruments and observer", *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1, 81-90.
- Moss, R. (2014). *Social Media Addiction: Facebook and Twitter Beat Smoking as The Hardest Thing to Give Up*, The Huffington Post: UK.
- Mowen, J. C. and Spears, N. (1999), "Understanding compulsive buying among college students: A hierarchical approach", *Journal of Consumer Psychology*, 8, 4, 407-430.
- Mueller, A., Claes, L., Mitchell, J. E., Faber, R. J., Fischer, J. and de Zwaan, M. (2011), "Does compulsive buying differ between male and female students?", *Personality and Individual Differences*, 50, 8, 1309-1312.
- Müller, A., Laskowski, N. M., Wegmann, E., Steins-Loeber, S., and Brand, M. (2021). Problematic Online Buying-Shopping: Is it Time to Considering the Concept of an Online Subtype of Compulsive Buying-Shopping Disorder or a Specific Internet-Use Disorder? *Current Addiction Reports*, 8(4), 494-499.
- Mulcahy, R., Russell-Bennett, R. and Rundle-Thiele, S. (2015), "Electronic games: can they create value for the moderate drinking brand?", *Journal of Social Marketing*, 5, 3, 258-278.
- Mutlu, U. and Ozer, G. (2021), "The moderator effect of financial literacy on the relationship between locus of control and financial behavior", *Kybernetes*.
- National Education Statistics. (2021), "Formal Education", available at: https://sgb.meb.gov.tr/meb_iys_dosyalar/2021_09/10141326_meb_istatistikleri_orgun_egitim_2020_2021.pdf
- Nikolaou, I., Vakola, M. and Bourantas, D. (2008), "Who speaks up at work? Dispositional influences on employees' voice behavior", *Personnel Review*, 37, 6, 666-679.
- O'Guinn, T. C. and Faber, R. J. (1989), "Compulsive buying: A phenomenological exploration", *Journal of Consumer Research*, 16, 2, 147-157.
- Oppenheim, A.N. (1992), *Questionnaire Design, Interviewing and Attitude Measurement*. Continuum: London.
- Oulasvirta, A., Rattenbury, T., Ma, L. and Raita, E. (2012), "Habits make smartphone use more pervasive", *Personal and Ubiquitous Computing*, 16, 1, 105-114.
- Ozguner, F., Altinbas, A., Ozaydin, M., Dogan, A., Vural, H., Kisioglu, A. N., Cesur, G. and Yildirim, N. G. (2005), "Mobile phone-induced myocardial oxidative

- stress: protection by a novel antioxidant agent caffeic acid phenethyl ester”, *Toxicology and Industrial Health*, 21, 7-8, 223-230.
- Panda, A. and Jain, N. K. (2018), “Compulsive smartphone usage and users' ill-being among young Indians: Does personality matter?”, *Telematics and Informatics*, Vol. 35, 5, 1355-1372.
- Park, B.W. and Lee, K. C. (2011), “The effect of users' characteristics and experiential factors on the compulsive usage of the smartphone”, *Communications in Computer and Information Science*, 151, 438-446.
- Phillips, J. G., Butt, S. and Blaszczynski, A. (2006), “Personality and self-reported use of mobile phones for games”, *Cyber Psychology & Behavior*, 9, 6, 753-758.
- Radoff, J. (2011). *Game on: Energize Your Business with Social Media Games*, Wiley.
- Reid, D. J. and Reid, F. J. M. (2007), “Text or talk? Social anxiety, loneliness, and divergent preferences for cell phone use”, *Cyber Psychology & Behavior*, 10, 3, 424-435.
- Ringle, C. M., Wende, S. and Becker, J. M. (2015), SmartPLS 3, Bönningstedt: SmartPLS. <http://www.smartpls.com>.
- Robbins, S.P. and Judge, T.A. (2013). *Organizational Behaviour*, (Ed). Erdem I., Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Roberts, J. A., Pullig, C. and Manolis, C. (2015), “I need my smartphone: A hierarchical model of personality and cell-phone addiction”, *Personality and Individual Differences*, 79, 13-19.
- Rotter, J. B. (1966), “Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement”, *Psychological Monographs: General and Applied*, 80, 1, 1-28.
- Sindermann, C., Elhai, J. D., and Montag, C. (2020). Predicting tendencies towards the disordered use of Facebook's social media platforms: On the role of personality, impulsivity, and social anxiety. *Psychiatry Research*, 285, 112793.
- Smith, P. R. and Zook, Z. (2011), *Marketing Communications: Integrating Offline and Online with Social Media*, PR Smith & Ze Zook, Kogan Page, Philadelphia, PA.
- Solis, B. (2010), *Engage!*, Wiley.
- Somer, O., M. Korkmaz and A. Tatar (2002), “Beş Faktör Kişilik Envanteri'nin Geliştirilmesi-I: Ölçek ve Alt Ölçeklerin Oluşturulması”, *Türk Psikoloji Dergisi*, 17, 49, 21-36.
- Soroya, S. H., Farooq, A., Mahmood, K., Isoaho, J., and Zara, S. E. (2021). From information seeking to information avoidance: Understanding the health information behavior during a global health crisis. *Information processing & management*, 58(2), 102440.
- Spector, R. E. (1982), “Behavior in organizations as a function of employees' locus of control”, *Psychological Bulletin*, 89, 482-497.
- Statista (2021a), “Number of smartphone users from 2016 to 2021”, <https://www.statista.com/statistics/330695/number-of-smartphone-users-worldwide/>
- Statista (2021b), “Number of apps available in leading app stores as of 2021”, <https://www.statista.com/statistics/276623/number-of-apps-available-in-leading-app-stores/>
- Svendsen, G. B., Johnsen, J. A. K., Almås-Sørensen, L. and Vittersø, J. (2013), “Personality and technology acceptance: the influence of personality factors on the core constructs of the Technology Acceptance Model”, *Behaviour & Information Technology*, 32, 4, 323-334.
- Takao, M., Takahashi, S. and Kitamura, M. (2009), “Addictive personality and problematic mobile phone use”, *CyberPsychology & Behavior*, 12, 5, 501-507.
- Tang, J. H., Chen, M. C., Yang, C. Y., Chung, T. Y. and Lee, Y. A. (2016), “Personality traits, interpersonal relationships, online social support, and Facebook addiction”, *Telematics and Informatics*, Vol. 33 No. 1, pp. 102-108.
- Tarafdar, M., Gupta, A. and Turel, O. (2015), “Editorial”, *Information Systems Journal*, 25, 3, 161-170.
- Tillmann, N., Moskal M., Halleux, J. d., Fahndrich, M. and Xie, T. (2012), "Engage Your Students by Teaching Computer Science Using Only Mobile Devices with TouchDevelop," *2012 IEEE 25th Conference on Software Engineering Education and Training*, pp. 87-89
- Tupes, Ernest C. and Raymond E. Christal (1961). Recurrent Personality Factors Based on Trait Ratings, TEXAS, Personnel Laboratory Aeronautical Systems Division Air Force Systems Command. *Technical Report, USAF, Lackland Air Force Base*.
- Turel, O., Serenko, A. and Bontis, N. (2010), “User acceptance of hedonic digital artifacts: a theory of consumption values perspective”, *Information and Management*, 47, 1, 53-59.
- Van der Aa, N., Overbeek, G., Engels, R. C., Scholte, R. H., Meerkerk, G. J. and Van den Eijnden, R. J. (2009), “Daily and compulsive internet use and well-being in adolescence: a diathesis-stress model based on big five personality traits”, *Journal of Youth and Adolescence*, 38, 6, 765-776.
- Verplanken B. and Herabadi A. (2001), “Individual differences in impulse buying tendency: feeling and no thinking”, *European Journal of Personality*, 15, 1, 71-83.

- Wei, P.-S. and Lu, H.-P. (2014), "Why do people play mobile social games? An examination of network externalities and of uses and gratifications", *Internet Research*, 24, 3, 313-331
- Widyanto, L. and Griffiths, M. (2006), "Internet addiction: A critical review", *International Journal of Mental Health Addiction*, 4, 31-51.
- Wilt, J. and Revelle, W. (2015), "Affect, behaviour, cognition and desire in the big five: an analysis of item content and structure", *European Journal of Personality*, 29, 4, 478-497.
- Wong, K.K. (2013), "Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) techniques using SmartPLS", *Marketing Bulletin*, 24, 1, 1-32.
- Wu, J.H., Wang, S.C. and Tsai, H.H. (2010), "Falling in love with online games: the uses and gratifications perspective", *Computers in Human Behavior*, 26, 6, 1862-1871.
- Yan, J. (2010), "The impact of entrepreneurial personality traits on perception of new venture opportunity", *New England Journal of Entrepreneurship*, 13, 2, 21-35.
- Yen, J. Y., Yen, C. F., Chen, C. S., Wang, P. W., Chang, Y. H. and Ko, C. H. (2012), "Social anxiety in online and real-life interaction and their associated factors", *Cyber Psychology, Behavior & Social Networking*, 15, 1, 7-12.
- Young, K. S. (1998), "Internet addiction: The emergence of a new clinical disorder", *Cyber Psychology & Behavior*, 1, 3, 237-244.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Neoliberal Geçiş Süreciyle Güçlenen Çevre Vurgusu

Environmental Effect Strengthened by The Neoliberal Transition Process

Gözde Tuğan ^{a,*} & Sema Yılmaz Genç ^b

^a Öğr. Gör., Türk-Alman Üniversitesi, Rektörlük Birimi, 34820, İstanbul, Türkiye

ORCID: 0000-0002-1918-1249

^b Doç.Dr., Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 34220, İstanbul, Türkiye

ORCID: 0000-0002-3138-1622

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 21 Kasım 2022

Düzeltilme tarihi: 22 Aralık 2022

Kabul tarihi: 23 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Liberalizm

Ekolojik Ekonomi

Serbest Piyasa Çevreciliği

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Nov 21, 2022

Received in revised form: Dec 22, 2022

Accepted: Dec 23, 2022

Keywords:

Liberalism

Ecological Economy

Free Market Environmentalism

ÖZ

Bu çalışmada liberal ideolojik perspektiften, iktisadi gelişimin yarattığı çevresel tahribat ve tahribatın çözümü için sunulan piyasa araçları ele alınmıştır. Öncelikle kronolojik olarak çevre vurgusunun bu denli güçlenmesinin arka planı anlatılmıştır. Akabinde liberalizm ve liberalizmin teorik zeminini oluşturan varsayımlar irdelenmiştir. Klasik liberalizmde tasnif dışı bırakılan çevre, neoklasik iktisadi paradigma içerisinde anlatılmış ve çevresel sorunların çözümünde kullanılan araçlar değerlendirilmiştir. Hayek'in liberalizm anlayışı, liberal öğretinin yapı taşı iken bu çalışma kapsamında da önemli bir dayanak olmuştur. Bu doğrultuda Hayek'in çevre konusundaki görüşlerine yer verilmiştir. Nihai olarak çevrenin insan neslinin devamlılığı için ne denli önemli olduğu vurgulanmış; çevresel unsurların piyasa koşulları altında fiyatlanması ve mülkiyet haklarının devredilmesinin gereklilik iken belirli stratejik noktalarda kamusal müdahalenin meşru olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

ABSTRACT

In this study, from liberal point of view, the environmental damage caused by economic development is discussed, market tools offered for the solution of this damage are evaluated. Liberalism and its assumptions are examined. Hayek's liberalism is the building block of liberal teaching, has been reference within the scope of this study. Environmental issue was ignored in classical liberalism, was explained in the neoclassical economic paradigm, the tools used in the solution of environmental problems were researched. In this direction, Hayek's views on the environment are included. It has been understood how important the environment is for the continuity of the human race. Environmental elements should be priced under market conditions, property rights should be transferred. However, public intervention should be allowed at certain strategic points.

1. Giriş

Toplumlar sosyal, ekonomik, kültürel vd. gereksinimini karşılarken, doğal yaşam alanlarında tahribata yol açmaktadır. 1798 yılında Thomas Malthus'un "Nüfus İlkesi Üzerine Bir Deneme" adlı eseri üreme dürtüsüyle artan nüfusun toprağın yeterli gıda sağlama potansiyelini aşarak açlık ve ölümlerle sonuçlanacağına işaret etmiştir. Bu bağlamda Maya Uygarlığının artan nüfusuna cevap

veremeyen toprağın üretken kapasitesi, yetersiz beslenme sorunu yaratarak Uygarlığın sonunu getirmiştir. Diğer taraftan nüfusun beslenme ihtiyacını karşılamak üzere orman arazilerinin yok edilmesi ve beraberinde yaşanan toprak erozyonu, toprak verimliliğinde düşme ve gıda üretiminde azalma şeklinde Paskalya Adasında ikinci bir Maya Uygarlığı vakası yaratmıştır. Ancak toplumlar yükselen yaşam standartları ve beklentileriyle, savaş ve kıtlık gibi mutad olmayan süreçlere tanıklık etmiş olsa da

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: gozde.meral@tau.edu.tr

değişen şartlara uyum sağlayarak varlığını koruyabilmiştir. Tietenberg ve Lewis ise geleceğe ilişkin aynı iyimser beklentilere sahip değildir. Yazarlar iklim değişikliği ve temiz suya erişim şeklinde ortaya koyduğu iki temel sorunun doğada biriken zararlı maddelerden ve kıt kaynakların yanlış kullanımından kaynaklandığını ortaya koymuştur (Tietenberg ve Lewis, 2018: 1-3). Ehrlich ve Holdren (1971: 1212-1216)'e göre ise küresel ölçekte kaynak kullanımı, nüfus artışı ve çevresel sorunlar bir arada ele alınması gereken olgulardır. Yazarlar nüfus kontrolü, teknolojinin yeniden yönlendirilmesi, fırsatların adil dağılımı yönündeki bileşenlerin eş anlı olarak gerçekleştirilmesi gerektiğini ortaya koymuştur.

Harris ve Roach (2018: 3) ise ekonomi ve doğal dünya arasındaki karmaşık ilişkiyi anlamak için çoğulcu bir yaklaşıma ihtiyaç olduğunu ifade etmiştir. 1970 yılında ulusal ve küresel düzeyde çevre sorunlarının ciddiyeti anlaşılmalı; hava ve su kirliliğinin giderilmesine yönelik kamusal endişelere yanıt vermek üzere Amerika Birleşik Devletlerinde (ABD) "Çevre Koruma Ajansı" kurulmuştur. Akabinde 1972 yılında Stockholm'de, çevre konusunda ilk uluslararası konferans niteliği taşıyan Birleşmiş Milletler (BM) İnsan ve Çevre Konferansı toplanmıştır. Bu tarihler çevre sorunlarına dünya çapında artan ilginin yaşandığı yıllar olarak bilinmektedir.

BM Konferansında ilk vurgu -insan türü yaşadığı çevrenin hem yaratıcısı hem de şekillendiricisidir- şeklinde olmuştur. Özellikle bilim ve teknolojiye yaşanan ilerleme, insanın yaşadığı çevreyi etkileyebileceği sınırsız araç çeşitliliği sunmuştur. İnsan içerisinde bulunduğu çevreyi dönüştürme yeteneğini kullanarak tüm insanlığın yaşam kalitesini artıracak eylemlerde bulunabileceği gibi büyük ölçüde tahribat yaratabilecek gücü de edinmiştir. Bugünün tecrübeleri dünya üzerinde daha ziyade insan kaynaklı zararların arttığını göstermiştir. Su, hava ve toprakta tehlikeli boyutlara varan kirlilik düzeylerine ulaşılmış; biyosferin ekolojik dengesinde istenmeyen bozulmalar meydana gelmiştir (United Nations, 1972: 2-3). Küresel çevre sorunlarını ele almak üzere bir sonraki girişim ise 1983 yılında kurulan Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu (WCED)'nin 1987 yılında yayınladığı Brundtland Raporu (Ortak Geleceğimiz) olmuştur. Rapora göre küresel çevre sorunlarının nedeni dünyanın güneyindeki devasa yoksulluk, kuzey ülkeleri açısından ise sürdürülebilir olmayan üretim ve tüketim kalıpları şeklinde sıralanmıştır. Rapor çevre ve kalkınma olgularının bir arada ele alındığı sürdürülebilir kalkınma terimini literatüre kazandırmıştır. Ve kavramsal olarak da "gelecek nesillerin kendi ihtiyaçlarını karşılama kabiliyetinden ödün vermeden, bugünün ihtiyaçlarına cevap verebilen kalkınma" şeklinde tanımlamıştır. Rapor hem sürdürülebilir insani gelişmeyi hem de insanın hayatta kalmasını sağlamak üzere çevresel kaynakları yönetmenin önemini ortaya koymuştur (United Nations, 1987).

1972 yılında toplanan çevre ve insan temalı ilk konferansın ardından, Haziran 1992'de Brezilya'nın Rio de Janeiro

kentinde Dünya Zirvesi olarak da bilinen Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı toplanmıştır. Konferansta farklı sosyal, ekonomik ve çevresel unsurların birbirine büyük ölçüde bağımlı olduğu kabul edilmiş; bu kapsamda 21.yüzyılda uluslararası işbirliğine ve kalkınma politikalarına öncülük edecek uluslararası eylemlerin belirlenmesi amaçlanmıştır. Dünya üzerinde insanların yaşamlarını sürdürebilmeleri için ekonomik, çevresel ve sosyal kaygıların bütüncül olarak ele alınması gereği kabul edilmiştir. Konferans neticesinde yeni eğitim metodlarından, doğal kaynakların korunmasına uzanan ve adına "Gündem 21" denilen bir eylem planı geliştirilmiştir (United Nations, 1992). Devam eden süreçte 2000 yılında kabul edilen ve 2015 yılında gerçekleştirilmesi hedeflenen Binyıl Bildirisi ve Binyıl Kalkınma Hedefleri belirlenmiştir. Binyıl hedefleri kapsamında çevresel sürdürülebilirliği sağlamak adına; çevresel tahribatın azaltılması, temiz suya erişimin sağlanması, biyolojik çeşitlilikte azalmanın önüne geçilmesi şeklinde bir dizi amaç ortaya koyulmuştur. 2015 yılına değin sürdürülebilir kalkınma hedefleri doğrultusunda birçok uluslararası girişim olmuş, 2015 yılında ise Binyıl Kalkınma Hedeflerinin devamı niteliğinde "Gündem30: BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri" kabul edilmiştir. "Gündem30"da, 2030 yılında ulaşılması beklenen hedefler belirlenmiş; iklim değişikliği, biyolojik çeşitliliğin korunması, kuraklıkla mücadele, su kaynaklarının korunması, ormanların ve kara ekosisteminin iyileştirilmesi şeklinde sıralanmıştır (T.C. Dış İşleri Bakanlığı, 2022).

Sürdürülebilir kalkınma ve sürdürülebilir çevre kapsamında yapılan girişimlere rağmen; Rockström ekonominin gezegenimiz üzerinde olağanüstü bir baskı yarattığını şu sözlerle ifade etmiştir; "küçük bir gezegende büyük bir dünyayız". Rockström, bu açıklaması ile dünyada serbest halde bulunan doğal sermayenin sınırına ulaşıldığını vurgulamıştır (Rockström, 2017).

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) 2012 yılında dünya genelindeki ölümlerin %23'ünün, diğer ifade ile 12,6 milyon insanın çevresel nedenlerden kaynaklandığını tahmin etmiş ve bunun %90'ının düşük ve orta gelirli ülkelerde meydana geldiğini eklemiştir. Hanelerde kullanılan cihazlar, motorlu taşıtlar, endüstriyel tesisler ve orman yangınları gibi hava kirliliğinin yaygın kaynakları halk sağlığı açısından ciddi tehdit oluşturmaktadır. DSÖ verilerine göre küresel nüfusun neredeyse tamamı (%99), yüksek oranda kirli hava solumakta ve ilgili nüfusun büyük çoğunluğunun da yine düşük ve orta gelirli ülke gruplarından oluştuğu bilinmektedir. Bu bağlamda artan küresel nüfusla birlikte, kirlilik azaltıcı politikalar ivedilikle uygulanmayıp, sahada buna yönelik önlemler alınmadığı sürece; kadınlar, çocuklar, yoksullar, dezavantajlı savunmasız gruplar ve dünya nüfusunun geneli üzerinde yarattığı ve olumsuz etkilerinin görüleceğine vurgu yapmıştır. Su kaynakları açısından ise 2020 yılı verilerine göre dünya nüfusunun sadece %74'ünün diğer bir ifade ile 5,8 milyarlık bir kısmının güvenli bir şekilde yönetilen içme suyuna erişebildiği, buna karşın her yıl 485 bin kişinin kirlenmiş içme suyu kullanımından kaynaklı kolera, tifo,

çocuk felci gibi hastalıklar neticesinde hayatını kaybettiği tahmin edilmiştir (World Health Organization, 2022; United Nations Environment Programme, 2022). Özetle, diğer tüm canlılar gibi insan nesli de sürdürülebilir bir hayat için doğanın her bir bileşenine bağımlıdır. Ancak gereksinimlerini karşılarken doğaya doğaya zarar verme, kendi türünün devamlılığını risk altına sokmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere kıyasla bu süreçten görece olumsuz etkilendiği kabul edilmektedir. İklim değişikliği özelinde değerlendirildiğinde; gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülkelere kıyasla daha az sera gazı salınımında bulunmaktadır. Bu durum iklim değişikliğinin olası olumsuz etkileriyle başa çıkma noktasında sınırlı boyutta adaptasyon yeteneği geliştirmelerine neden olmaktadır. Sınırlı adaptasyon yeteneğinin sonucunda ise iklim değişikliğinin yıpratıcı etkilerine daha yoğun şekilde maruz kalmaktadırlar. Dolayısıyla da çevresel tahribatların fiziki olduğu kadar ahlaki boyutunun varlığından da söz edilmektedir (Tietenberg ve Lewis, 2018: 5). Görüldüğü üzere insan neslinin devamlılığı için hayati öneme sahip olan doğal çevre ve çevrenin her bir unsuru insanların bilinçsiz eylemlerinin sonucunda tahrip edilmektedir. Sürdürülebilir çevre için küresel ölçekteki girişimlere rağmen istenilen ilerlemenin sağlanamadığı görülmektedir. Dünya genelinde hakim iktisat politikası rolünü üstlenmiş olan neoklasik refah ekonomisi, artan eşitsizlik, küresel iklim değişikliği, azalan biyolojik çeşitliliği gibi 21. yüzyılın çevresel ve sosyal sorunlarıyla başa çıkma noktasında son derece işlevsiz kalmıştır. Neoklasik iktisat ekonomik birey ve tam rekabet şartlarını büyük oranda terk etmiş olsa da (Gowdy ve Erickson, 2005: 208), teorik alt yapısı daha ziyade Adam Smith'ten Keynes'e uzanan tarihsel süreçteki ekonomik sistem üzerine inşa edilmiştir. Bugünün aksine ilgili yıllarda doğal çevrenin sınırına henüz ulaşılmamış, iktisat literatürü büyük bir gezegen içerisinde küçük bir dünyanın ihtiyaçlarına cevap vermek üzere tasarlanmıştır. Çevre üzerinde yaratılan tahribatın ne denli yıkıcı olduğu henüz fark edilememiş (Rockström, 2017).

Robert Solow, "dünya doğal kaynaklar olmadan da idame edebilir" derken (Foster, 2002: 9-10); uzun yıllarını komünist yönetimde geçiren Çek Cumhuriyeti lideri Vaclav Klaus "çevrecilik; özgürlük, demokrasi, piyasa ekonomisi ve toplumsal refah üzerinde kurulmuş bir tehdit aracıdır" (Klaus, 2007) şeklinde açıklamalarda bulunmuştur. Kapitalizm için alan yaratmak dışında yapılan her türlü düzenleme, gereksiz bir müdahale kabul edilmiştir (Andrew ve Cortese, 2013: 398).

Siyasal ideolojilerin neredeyse tamamı dünya ekonomisine hakim olan kapitalist sistemin bahsi geçen çevresel sorunlara yol açan bütün unsurları içerisinde taşıdığı ifade etmekte, bu doğrultuda liberalizmi ve serbest piyasa ekonomisinin işleyişini eleştirmektedir (Serter, 2021: 64). Bell (2004: 38)'e göre çevre sorunları vatandaşların tutum, tercih ve yaşam tarzlarının ekolojik düzen üzerinde asgari ölçüde tahribat yaratacak şekilde dönüştürülmesi ile çözülebilecektir. Ancak siyasi liberal çevrenin insan ögesini

toplumsal düzenin merkezi haline getiren ilkesinin, bu konu üzerinde kapsamlı çalışmalar yapmaya engel olduğunu ifade etmektedir.

Günümüz dünyasında, çevre ve kaynak kullanımı sorunlarına yönelik inceleme alanı geliştiren ekolojik ekonomi alanı popülerlik kazanmıştır. Ekolojik ekonomi olarak bilinen alanın, 1980'lerin sonunda kurulduğu bilinmektedir. Ekolojik ekonomi, çok hızlı bir şekilde özellikle birkaç açıdan başarılı olan bir alana dönüşmüştür. Ekolojik ekonomi, çevre sorunlarına yapısal çözümlere katkıda bulunmayı amaçlarken; çevre-ekonomi etkileşimini sağlamak için ekonomi, ekoloji, termodinamik, etik ve bir dizi diğer doğal ve sosyal bilimlerin unsurlarını bütünleştirmiştir. Tablo 1.'de ekolojik ekonomi ile geleneksel çevre ve kaynak ekonomisi arasındaki temel farklılıklar sunulmuştur (Bergh, 2001: 12-13).

Ekolojik ekonominin temel inceleme alanları makro ölçekte iş çevrimleri, iktisadi büyüme, kalkınma olgularından; mikro ölçekte ise ticaret politikaları, yönetsel uygulamalar, güncel finansal sorunlardan uzaklaşmıştır. Daha ziyade doğal sermayenin değer kaybının olası sonuçları, etik ve/veya eşitlik konularına yönelim yaşanmıştır (Ehrlich, 2008: 1). Liberal iktisadi düşünce, ekolojik ekonominin Tablo 1'de bahsi geçen temel ilkelerini büyük oranda göz ardı etmiş; bireysel çıkarları ve kazanma güdüsünü öncelikli hedef seçerek, çevresel konulara yönelik aksiyon almıştır. Liberal ideolojik, teorik zeminine çevresel unsurları dâhil etmişse de piyasa koşulları altında bunu çözmeye çalışmış; serbest piyasa çevreciliği şeklinde kavramsallaştırmıştır (Serter, 2021: 64). Serbest piyasa çevreciliği solun çevre etiği ile sağın ekonomik araçlarını birleştirmiştir. Kapitalist sistemi desteklemiş; kapitalizmin çevresel unsurlara zarar verici aşırılıklarını eriten bir yaklaşım sunmuştur (Asserson, 2007: 2).

Tablo 1. Ekolojik Ekonomi-Geleneksel Çevre ve Kaynak Ekonomisi Arasındaki Farklılıklar

Ekolojik ekonomi	Geleneksel çevre ve kaynak ekonomisi
1. Optimal ölçek	1. Optimal tahsis ve dışsallıklar
2. Sürdürülebilirlik öncelikli hedef	2. Verimlilik öncelikli hedef
3. İhtiyaçların adil dağılımı	3. Optimal refah veya Pareto verimliliği
4. Küresel ölçekte sürdürülebilir kalkınma	4. Soyut modellerde sürdürülebilir büyüme
5. İktisadi büyümeye karamsar yaklaşım	5. İktisadi büyüme iyimser yaklaşım
6. Öngörülemeyen ortak evrim	6. Zamanlararası refahın deterministik optimizasyonu
7. Uzun vadeli odaklanma	7. Kısa ve orta vadeli odaklanma
8. Tam, bütünleştirici ve açıklayıcı	8. Kısmi, tek bir disiplin ve analitik
9. Somut ve özel	9. Özet ve genel
10. Fiziksel ve biyolojik göstergeler	10. Parasal göstergeler

11. Sistem analizi	11. Ekonomik değerlendirme
12. Çok boyutlu değerlendirme	12. Fayda-maliyet analizi
13. Sebep-sonuç ilişkisi içerisinde bütünleşik modeller	13. Genel denge modelleri
14. Sınırlı bireysel rasyonellik ve belirsizlik	14. Fayda veya kârın maksimizasyonu
15. Yerel topluluklar	15. Küresel pazar ve izole bireyler
16. Çevre etiği	16. Faydacılık ve işlevselcilik

Kaynak: Bergh, 2001: 16

Özetle; insan ve hatta bütün canlı türlerinin neslinin devamlılığı için doğal çevre hayati bir rol üstlenmektedir. Ancak ekolojik ekonomi, sürdürülebilir doğal çevre olgusunu öncelikli hedef olarak belirlerken; iktisadi büyümeyi bu hedefe ulaşma noktasında tehdit olarak algılamaktadır. Böyle bir öncelenin gerçekçi olmadığı düşünülmektedir. Bu durum her daim elde ettiğinden daha fazlasına sahip olmaya çalışan insan doğası ile çelişmektedir. Temel motivasyonu kar olan bu amaç varlık, neden olduğu zararın maliyetine katlanmadıkça yıkıcı eylemlerine devam edecektir. Doğal çevrenin korunmasını tamamıyla etik ve ahlaki değerlere bırakmak, nihai olarak ulaşılmak istenen hedeften ciddi bir sapmaya neden olacaktır. Bu doğrultuda insan eylemlerinin ortaya çıkardığı zarar, yarattığı maliyet ölçüsünde fiyatlandırıldığı takdirde dolaylı da olsa çevresel korumaya katkı sunacaktır. Dolayısıyla ortaya çıkan zararın ve/veya faydanın piyasa koşulları altında fiyatlandırılmasına izin veren liberal sistem sorununun hem kaynağı hem de çözümü olmaktadır. Bu çalışma kapsamında da liberal ideolojik bakış açısıyla çevre sorunlarının çözümünde kullanılan piyasa araçlarının etkinliği ortaya koyulmuştur.

2. Liberalizmin Kavramsal Çerçevesi

Liberalizm etimolojik olarak özgürlük kavramı ile yakın bir ilişki içerisindedir. Özgür anlamına gelen Latince "liber" kelimesinden türetilmiş ve 19.Yüzyılda ilk kez siyaset dilinde kullanılmaya başlanmıştır. Liberal kelimesi içerisinde cömertlik, açık fikirlilik, hoşgörü ve bireysel özgürlük olgularını taşımaktadır. Liberalizm sosyal bir organizasyon sistemidir (Waldron, 1987: 129; Yayla, 2015: 27). David Hume, Adam Smith, Ludwig von Mises ve Friedrich August von Hayek ise liberal geleneğin hem çağdaşları arasında hem de günümüzde önemli temsilcilerden olmuştur.

17. Yüzyıl Erken Modern Çağ Avrupa'sında kraliyet mutlakiyetçiliği zamanın ana eğilimi olmuştur. Krallar toplumsal yaşamın ve iktisadi faaliyetlerin yönlendiricisi olarak Tanrı tarafından atandıklarını iddia etmiş; bu bağlamda halkın dini inançlarını, kültürünü, siyasi ve ekonomik yaşamını şekillendirmeye çalışmıştır. Hükümdarlar, sürekli hale gelen savaş masraflarını artan miktarlarda vergilerle karşılamaya çalışmış, bu maksatla tebaaları üzerinde yoğun baskılar kurmuştur. Bu sisteme ilişkin ilk isyan Hollandalılar tarafından başlamış; hukukun

üstünlüğü ve mülkiyet haklarının ön planda olduğu bir hukuk sistemi kurulmuştur. Hukuki kurallar çerçevesinde yönlendirilen ekonomik sistemde vergiler görece düşük, işgücünün emek piyasasına katılım oranı yüksek bir seyir izlemiştir. Bahsi geçen düzenlemeler neticesinde Hollanda ekonomisi açısından bu olumlu gelişmeler; Avrupa genelinde ses getirmiş ve benzer eğilim gösteren toplumların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Dolayısıyla liberal olarak tanımlanabilecek ilk hareketlerin fikrinsel bağlamda temeli atılmıştır. Yaklaşık bir nesil sonra ise John Locke liberal insan, toplum ve devlet modelini ortaya koymuştur (Racio, 1992). Tam teşekküllü bir siyasi doktrin olarak liberalizmin varlığı Locke'un yazılarına dayandırılmıştır (Haar, 2009: 17). Locke, liberal düşünce biçimlerinin ortaya çıkmasında ve yayılmasında merkezi bir rol üstlenmiştir.

Hayek liberalizmin, 1688 yılında yaşanan siyasi devrim neticesinde başlıca ilkesi hukukun egemenliği olan Whig Partisinin iktidara gelişinden, 19. Yüzyıl sonunda İngiltere liberal parti lideri William Ewart Gladstone dönemine kadar birikimli ilerlediğini ve kişisel özgürlük fikrini dayanak kabul eden siyasi bir düzen olarak ortaya çıktığını ifade etmiştir (Hayek, 1967: 160). Liberalizm, İngiltere ve Fransa'da merkantilizme tepki olarak, sınıai kapitalizmin sözcüğünü yapma görevini üstlenmiştir. Özellikle Fransa'da Colbert'in müdahaleci politikaları başta olmak üzere, devlet müdahalesi ve koruyucu ticaret anlaşmalarının iktisadi faaliyetler üzerindeki sınırlayıcı etkisi serbest ticaretin önemini ortaya çıkarmış, iktisadi hayata da liberal düşüncenin yerleşmesi için gerekli motivasyonu sağlamıştır (Kazgan, 2006: 51-53). Sistem olarak etik, ahlak gibi her türlü öznel ayak bağından kurtulmuş, iktisadi akılsallığın bir ifadesi olarak vücut bulmuştur. Niceliksel olarak iktisadi büyüme, tüketimin ve kişisel gelirin artışı, verimliliğin iyileştirilmesi gibi hedefler kapsamında her türlü sınırlama ve kendini sınırlandırma düşüncelerinden soyutlanmayı ifade etmiştir (Gorz, 1995: 154-155).

Liberalizm kavramı 19. yüzyıla kadar bugün bilinen haline ulaşmaya çalışmış ve ancak Whigler ve Radikallerin Liberal Parti şeklinde bütünleşmesi neticesinde kavramsal karşılığını bulabilmiştir (Hayek, 2009: 198-199).

Mises liberalizmi, üretim araçlarının özel mülkiyeti ilkesine dayanarak özgür bir toplumun her bir üyesinin çıkarlarının uyumu olarak tanımlamıştır. Bu bağlamda Mises'e göre liberalizmin temelinde özel mülkiyet, sosyal işbirliği, özgürlük, etik ve ahlaki değerler, demokrasi gibi ilkeler yer almaktadır. Liberalizmde hükümetin rolü, vatandaşlarının hayatlarını, mülkiyetlerini, amaç ve hedeflerini korumakla sınırlı kalmaktadır (Mises, 2005). Mises, liberalizm olgusunun bütün olarak serbestliği ifade ettiğini ve bileşenlerine ayıramayacağını belirtmiştir. Politik ve ekonomik serbestliğin eşanlı olarak gerçekleştirilmesi gerektiğine vurgu yapmıştır (Mises, 1952: 38).

Liberalizmin temel varsayımları üzerinde yorum farklılıkları olsa da üzerinde fikir birliğine varılmış olan altı temel unsur söz konusudur. Bu unsurlar; bireycilik,

özgürlük, doğal hukuk, kendiliğinden düzen, hukukun üstünlüğü ve sınırlı devletin varlığı şeklinde sıralanmıştır (Haar, 2009: 18-20).

- **Bireycilik**, olgusu üzerine yapılacak ilk vurgu bir toplum teorisi olduğu şeklindedir. Başka bir ifade ile insanın sosyal yaşamını belirleyen güçleri anlamaya yönelik bir girişimdir (Hayek, 1952: 3-8). Bir toplumun davranışını, toplumda faaliyet gösteren bireysel faillerin davranışlarının toplamı olarak ifade eden metodolojik bireycilik, bireyi sosyal analizin merkezinde kabul etmektedir. Toplum adı verilen organizasyon bireye indirgenmektedir. Tam ve kusursuz bilginin varlığına şüpheyle yaklaşırsa da iktisadi karar süreçlerini rasyonel seçimle açıklamaktadır. Liberalizm, metodolojik anlamda bireyci iken ahlaki veya normatif olarak da bireycidir (Friedman, 1990: 5-6). Her bireyi ayrı bir değer olarak kabul etmekte, bu doğrultuda bireyin potansiyelini ortaya çıkaracak koşulların özgürlük temelinde inşa edilmesi gereği üzerinde durmaktadır (Erdoğan, 2017).

Hayek ise bireycilik olgusunu gerçek ve sözde bireycilik olarak kategorize etmiştir. Gerçek bireycilik, insanın sınırlı ve kusurlu akıl tarafından yönlendirildiğini; sahip olduklarını kısıtlı aklın kontrolünde, edindiğini vurgulamaktadır. John Locke, David Hume ve Adam Smith'in gerçek bireyciliği insan aklının özgür bırakıldığı takdirde öngörülebilenin ötesini başarabileceğini ifade etmiştir. Bu sebeple de insanların özgür olduğu ve tamamen kendi seçimlerinin ve olağan güdülerinin yönlendirdiği bir sistemin gerekli olduğuna vurgu yapmıştır. J. J. Rousseau ve Fizyokratlar'ın kartezyen rasyonalizmine dayandırmış olduğu sözde bireycilik olgusu ise insanın irrasyonel ve/veya yanılabilir olduğunu kabul etmemektedir. Bireysel hataların, sosyal bir süreç içerisinde düzeltebileceğine inanmaktadır (Hayek, 1952: 3-8). Başka bir ifade ile bireyler, sosyal etkileşim içerisinde rasyonel seçim yapma yeteneğine sahiptir (Midgley ve ark., 1999: 261).

Dolayısıyla liberalizmin bireycilik vurgusu, bireylerin içerisinde bulunduğu toplumun kültürel ve ahlaki değerlerinden soyutlanmasını değil, bu değerleri kurumsal bir baskı olmaksızın tamamen bağımsız ve gönüllülük çerçevesinde yorumlayabilmesini ifade etmiştir (Burtan Doğan, 2010). Bireyler herhangi bir yaşam biçimini diğerine tercih etmiş ya da tercih edecek olsa da devlet bu konuda müdahaleci değil tarafsız bir hakem rolü üstlenmelidir. Liberal düzen hak temelli ve bireyler arasında temel eşitlik ilkesini kabul etmiştir (Lomasky, 1990: 86-87).

-**Özgürlük** fikrinin hayatın içerisinde bu denli yerleşik olması liberalizmin başarısı olarak nitelendirilmiştir. Liberalizmin yükselişinden önce filozoflardan, din adamlarına değin toplumun her kesimi insan ırkının bir bölümünün köleliğini adil kabul etmiştir. Başka bir ifade ile bazı insanlar doğaları gereği özgürlüğe, bazıları ise esarete mahkûm olmaktadır. Bu fikir aynı zamanda köleler tarafından da kabul edilmiştir. Zorunlu bir kabulden ziyade, efendilerinin hayatlarını sürdürülebilmek için gereksinimlerini karşıladıklarına inanmaktadırlar. Ancak

liberalizmle birlikte üretim sürecine emek gücü ile dâhil olan işçi, ücretinin yarattığı değer karşılığı olduğu bilincini elde etmiştir. Dolayısıyla da özgür işçi üretim sürecinde yarattığı değer kadar ücret alacağını farkında olarak çalışmakta, köle emeğinden daha üretken olmaktadır. Bu nedenle de liberal öğretiden özgürlük önemli bir fenomendir. Demiryolları, otomobil endüstrisi, hava araçları, kimya sanayi ve genel anlamda ekonomi adına kat edilen mesafenin özgürleştirilmiş emeğin ürünü olduğu kabul edilmektedir (Mises, 2005: 3-4).

Özgürlüğü bireysel ve toplumsal hayatın en önemli değeri olarak kabul eden liberal ideoloji; siyasi, hukuki ve iktisadi yapının bu olguyu destekleyecek nitelikte olması gereği üzerinde durmaktadır. Bireysel hakların, toplum ve toplumun temsilcisi olan devlet tarafından sınırlandırılmayacağı yaklaşımından hareketle, siyasi ve sosyal olarak sınırlı devlet anlayışı kabul edilmektedir. Devletin daha ziyade belirli yararlar sağlamak üzere müdahalede bulunabileceği kabul edilebilir bulunmaktadır (Çelik ve ark, 2010: 125-126). Bu noktada Isaiah Berlin'e göre yaşayan bir topluma uygulanan herhangi bir dayatmanın, onu küçeltirmek ve/veya sakat bırakmaktan başka işe yaramadığı ifade edilirken; John Stuart Mill de benzer bir yaklaşımla bu görüşleri desteklemiştir. Mill, insanları tek bir etik kalıbın içerisine sokmaya çalışan her türden müdahalenin, kişiyi diğerlerinden farklılaştıran belirgin özellikleri yok ettiğini savunmaktadır. Berlin ve Mill'in bu ampirik savunularının, normatif tamamlayıcısı insan doğasının çeşitliliği nedeni ile belirli bir kalıba girmeye zorlanmasının onlara acı çektireceği yönünde olmuş; seçim yapmanın kendi içerisinde ne kadar değerli olduğu ifade edilmiştir (Zakaras, 2003: 92-94).

-**Doğal hukuk**, evrenin iyilik ve akılcılık çerçevesinde Tanrı'nın toplumu görünmeyen bir el yardımıyla yönettiğini kabul etmektedir. Piyasa ekonomisinin kanunları da denilen bu Tanrısal güç, bireysel çıkarların ve toplumsal çıkarların eş anlı olarak sağlandığı bir düzeni temsil etmektedir. Dolayısıyla tabii kanunlar toplumda var olan en iyi iktisadi düzene karşılık gelmektedir (Kazgan, 2006: 57). Doğal hukuk teorisi, hükümet otoritesinin düzeni sağlamak için sadece aracı olduğunu, dolayısıyla da sınırlandırması gereği üzerinde durmaktadır (Finnis, 1994: 687).

-**Kendiliğinden düzen**, 18. Yüzyıl İngiltere'sinde kişisel özgürlüğün benzeri görülmemiş bir maddi refah yarattığı fark edildikten sonra, liberal öğretinin faydalı etkilerinin genelleştirilmesi amaçlanmıştır. Ancak liberalizm teorik bir inşanın sonucu değil, kendi kendini üreten, bilgiden ve bilgiden yararlanmayı mümkün kılan bir düzenden türemiştir (Hayek, 1966: 602). Klasik liberalizmin en göze çarpan özelliklerinden biri deneme ve yanılma ile sosyal pratikler sonucunda ortaya çıkmış olmasıdır (Haar, 2009: 28-29). Ortak ahlakın gelişmesini ve sürdürülmesini sağlayan toplumsal kurallar, aileler, sivil örgütler, okullar, üniversiteler ve piyasalar klasik liberaller tarafından kendiliğinden düzenin birer örneğidir ve en göze çarpanı serbest piyasalardır. Düzen, gücü elinde bulduran bir

otoritenin asgari düzeyde desteği ve/veya müdahalesi ile sağlanmaktadır (Haar, 2009: 28-29).

- **Hukukun üstünlüğü ve sınırlı devlet**, başkasının hakkını gasp etmekten çekinmeyen bireyi ve sınırlandırılarak kurala bağlanmamış devleti kontrol altına almak için geliştirilmiş bir sistemdir. Nihai amacı bireysel özgürlüğü güvence altına almaktır. Klasik liberalizm açısından hukukun üstünlüğü ilkesi devletin sınırlı müdahalesini garantilemekte ve bireysel özgürlükleri uyumlaştırmaktadır (Westmoreland, 1998: 77; Yayla, 2015: 203-205; Yayla, 2012: 12). Hukukun üstünlüğü fikri üzerine kapsamlı açıklamalar Hayek tarafından yapılmış olsa da Aristoteles'e kadar uzanan bir geçmişi olduğu söylenebilir. 1885 yılında yayınlanan İngiliz anayasasında yetki sahibi kişilerin takdire bağlı ve keyfi kısıtlamalarının hukukun üstünlüğü ilkesiyle çelişkili olacağı vurgulanmış, herhangi bir kimsenin yasanın üstünde olmadığı ifade edilmiştir (Hamowy, 1971: 349).

Sınırlı devlet, insanların amaçlarını sürdürürken tamamıyla gönüllülük esasına dayalı özgürlükçü bir ortam kurma fonksiyonunu yerine getirmektedir. Dolayısıyla hukukun üstünlüğü ilkesi ile çerçevesi çizilmiş sınırlı devlet, "gece bekçisi" rolüyle sadece koruyucu hizmetleri sağlamaktadır. (Baird, 2006: 40). Siyasi liberalizmde, devlet herhangi bir şekilde dini, felsefi ve/veya ahlaki doktrini kasıtlı olarak teşvik etmemeli; barış, özgürlük, fırsat eşitliği ve kamusal malların tedariki ile alakadar olmalıdır denilmektedir (Bell, 2004: 38).

Klasik liberalizm, serbest piyasa fikrini desteklemekte, bireylerin çıkarlarını, istek ve arzularını karşılamaya çalışmakta ve bu doğrultuda bireylere girişim ve ticaret özgürlüğü sağlayacak koşulları sunmaktadır. Birikim sürecini özgürlük ve mutluluk arayışında önemli bir basamak olarak gören klasik liberal düşünce, bu varsayımıyla sonsuz birikimi meşrulaştırmaktadır. Bu doğrultuda insanın mutluluk arayışında yalnızca kendi belirlediği geçici yasalara bağlılık gösterebileceği fikrini yerleştirmeye çalışmaktadır. Toplumsal refahın, bireysel kazançların ulaşılabilecek en üst seviyeye çıkarılması ile artırılacağını savunmaktadır (Wissenburg, 2006: 20-23; Eckersley, 1992: 23). Bu durum, sermaye biçiminde biriken paranın, toplumsal olarak ulaşılması gereken en nihai aşama olduğunu belirten kapitalist sistemin yayılmacı tutumuyla ilişkilendirilmektedir (Foster, 2002: 9). Stroup ise piyasa mekanizmasının, rekabet halindeki bireylerin piyasa gücünü ve servetini artırabilmelerini sağlayan önemli bir araç olduğunu ifade etmiştir (Stroup, 2014 :40-41).

Liberalizm çerçevesinde tanımlanan özel ve/veya meşru mülkiyet hakkı ve serbest ticaret, bireylere kendi çıkarları lehine hareket etme özgürlüğü sunmaktadır. Liberalizmin insan merkezli yönü materyalist yaşam tarzının ve bu yaşam planlarının tarafsız bir şekilde kabulünü de beraberinde getirmektedir. Liberalizmin bu noktada yapmaya çalıştığı mülkiyet, tüketim ve lüks arayışını belirli bir seçkin grupla sınırlandırılmayıp, tüm insanlığın ulaşabileceği bir yere taşımaktır. Buradaki sorun liberalizmin maksatlı bir şekilde ekolojik tehdit oluşturması değil; sunmuş olduğu mülkiyet

hakkının mülk sahiplerince istenilen şekilde kullanımına izin vermesidir. Özel mülkiyet kavramsal olarak, mülk sahibinin mülkünü istediği gibi kullanma, yok etme ve hatta kendi çıkarı söz konusu ise topluluğun zararına kullanma yönünde bir özgürlük alanı tanımaktadır. Dolayısıyla liberalizm özgürlük temelinde sunmuş olduğu fırsatlar ile dünya ekolojik dengesini bozduğu yönünde çeşitli eleştirilere maruz kalmakta; insan dışındaki canlı varlıkların çıkarlarını göz ardı ettiği, doğayı yalnızca insani amaçlara hizmet eden bir araç olarak benimsediği iddia edilmektedir. Dolayısıyla liberal uygulamalarla ekolojik kaygıların uyumsuzluğu, liberalizmin temel varsayımlarından kaynaklanmaktadır (Wissenburg, 2006: 20-23; Eckersley, 1992: 23).

3. Neoliberalizme Geçiş Sürecinde Çevre ve Serbest Piyasa Çevreciliği

Sanayi Devrimi iktisadi faaliyetlerin çevre unsurları üzerindeki etkisi anlamında dönüm noktası sayılmaktadır. Endüstrileşme ile birlikte üretim sürecinde makine kullanımı yaygınlaşmış; tarımsal üretimin, teknolojinin, ulaşım ağlarının ve finansal araçların yapısı değişmiştir. Ekonomide ortaya çıkan bu gelişime paralel olarak dünya nüfusunda da kayda değer bir artış görülmüştür. Artan nüfus beraberinde kaynak kullanımını, enerji talebini ve fosil yakıtlardan elde edilen üretim düzeyini artırmıştır. Yine endüstrileşmenin sonucu olarak atmosferde sera etkisi yaratan gazların emisyonu artmaya başlamıştır. Dolayısıyla gezegenin geleceği, insan faaliyetine bağımlı jeolojik bir döneme geçmiştir (Acciona, 2020).

Batı toplumları başta olmak üzere, çevre konusunun siyasi bir mevzu haline gelişi ise tüm dünyadaki ekonomik faaliyetleri durma noktasına getiren 1970li yıllardaki petrol krizine dayanmaktadır. Petrol ve türevi enerji arzında yaşanan kıtlık, yenilebilir enerji kullanımında zorunlu bir yönelime neden olmuştur. Bu durumda güneş, rüzgâr, biyoyakıt gibi yenilebilir enerji kaynaklarının güvenliği, sürdürülebilir ekonomik büyüme için önemli hale gelmiştir. Ek olarak modern dünyanın nükleer bir patlama neticesinde yaşayacağı felaket endişesinden, su, toprak ve hava kirliliğine ilişkin yerel kaygılara, asit yağmurlarının Batı medeniyetinin mirasına verdiği zarara değin bir dizi unsur ekolojik modernleşme olgusunu yaratmıştır. Yine aynı dönemlerde insani değerlerde yaşanan dönüşüm, çevre konularına verilen önemi artırmıştır. Bu kapsamda Ronald Ingelhart kendi varsayımlarından hareket ederek, 1970lerle birlikte artan çevre vurgusunu açıklığa kavuşturmaya çalışmıştır. İlk olarak Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisinden yola çıkarak; maddi ihtiyaçlarını karşılayan insanların bir sonraki adımda çevre gibi daha soyut hedeflere yöneleceğini ifade etmiştir. İkinci açıklaması, azalan marjinal fayda ilkesi gereği insanların kit olana görece fazla daha değer atfettiği yönünde olmuştur. Son olarak Büyük Buhran ve II. Dünya Savaşı sonrası, 1970lerde yaşayan genç nüfus bir önceki nesille kıyaslandığında barışçıl, istikrarlı ve müreffeh bir dünyada yaşamıştır. Dolayısıyla materyalist değerlere daha az önem atfedip, çevre hareketine destek olma gibi yeni bir

dizi hedef ortaya koymuştur (Serter, 2021: 70; Hajer, 1995: 73-75). Ek olarak çevreciliğin yükselişi 1960ların öğrenci hareketlerinin de bir uzantısı olmaktadır. Medeni haklar, feminizm gibi devrimci duyguların alakadar olduğu meselelerle olan uyumu kampüs protestoları içerisinde kendisine yer bulmuştur (Woodhouse, 2009: 53).

Klasik liberalizmde tasnif dışı bırakılan çevreye verilen zararın yarattığı dışsallıklar ve piyasa başarısızlıkları, neoklasik iktisadi paradigmanda fiyatlandırılarak, piyasa eliyle çözümlenebilir birer olgu haline gelmiştir. Bu bağlamda pozitif ya da negatif dışsallıklar maliyetlendirilmiş, pazarda alım-satıma konu olmuştur. Dolayısıyla neoliberal iktisat, çevre üzerinde yaratılan tahribatın etik değerlerle ilgili kısmını bertaraf ederek iktisadi bir mesele haline getirmiştir (Serter, 2021: 69). Yeşil kapitalizm denen bu olgu, özellikle 1980 sonrasında organize olan toplumsal hareketlere ekolojik sorunları kabul ettiğini göstermenin somut bir adımı olmuştur. Bu sayede hem kar elde etmenin yeni yollarını bularak hem de ekolojik eleştirilerden koruyarak, kapitalist sistemin egemenliğini sürdürmeye hizmet etmiştir (Corporate Watch, 2016: 7-8). Çevre sorunlarının çözümünde, liberalleşme seviyesinin daha da artırılması gereği üzerinde fikir birliği sunan iktisadi yaklaşım “serbest piyasa çevreciliği” olarak ifade edilmiştir (Çiftçi, 2020: 469).

Serbest Piyasa Çevreciliği

Serbest piyasa çevreciliği 1970lerin ilk yıllarında Richard Stroup ve John Baden gibi birkaç bilim adamının çevre sorunlarının çözümüne yönelik geliştirdiği yaklaşımlarıyla ortaya çıkmıştır. Bu yazarlar çalışmalarında dışsallık, mülkiyet hakları ve ormanların yönetimi şeklinde konu başlıklarına yer vermiş; serbest piyasa çevreciliğinin temel ilkelerini sıralamıştır. Stroup ve Baden’in çevre ile piyasa unsurlarını birleştirici çalışmalarının yanı sıra 1978 yılında Terry Anderson ve P. J. Hill da “Politik Ekonomi ve Doğal Kaynaklar Merkezi” ile solun çevre konusundaki etik değerlerini, sağın ekonomik araçlarıyla birleştirildiği bir mecra kurmuştur (Asserson, 2007: 1-3).

Serbest piyasa çevrecilerine göre, özel mülkiyet altına alınmış doğal kaynaklar sahiplik güdüsü ile kaynağın korunması ve geliştirilmesi yönünde gerekli motivasyonu sağlayacaktır. Ek olarak piyasa çevrecileri, devletin doğal kaynakların fiyatına yönelik yapmış olduğu müdahalelerin, kaynağın piyasa koşullarında fiyatlanmasına engel olacağını ve gerçek kıtlığını yansıtmayacağını öne sürmüştür. Dolayısıyla neoliberal çerçevede özel mülkiyete konu ve piyasa koşulları altında fiyatlandırılan doğal kaynaklar kar kaynağı haline gelmekte ve dolaylı olarak da daha az tahrip edilmektedir (Çımrın, 2014: 183). Kaynaklar ve doğal çevre üzerinde iyi tanımlanmış mülkiyet hakları, piyasa sistemi içerisinde değerlendirilen varlığın fiyatı üzerinden devredilmektedir. Dolayısıyla kişisel çıkarlarını düşünen girişimciler, karlı alanlara yönelirken kıt kaynakların değiş-tokuş meselesiyle karşılaşacak ve ilgili kaynağın değerini

ona daha az zarar vererek koruyacaktır (Anderson ve Leal, 1991).

Stroup ve Baden (1973)’e göre pazarlanamayan faaliyetlerin rasyonel yönetimi son derece zor ve kaynakların alternatif kullanımında bireylerin iyi niyet ve ahlaki değerlere göre hareket etmesini beklemek gerçekçi değildir. Varlıklar üzerinde özel mülkiyet söz konusu ise rasyonel insan davranışı gözlenmektedir. Ancak kaynak kullanımı ilkeleri tamamıyla piyasa sürecine bırakılsa dahi bir takım piyasa başarısızlıkları ortaya çıkmakta; doğal kaynakların yönetimi ve çevre sorunlarının çözümünde belirli ölçüde maliyetle karşılaşmaktadır. Çünkü insan eylemlerinin koordinasyonu ve bilgi edinimi tam rekabet koşulları altında maliyetsiz süreçler değildir. Bilgi maliyeti, sözleşme maliyeti ve sözleşmenin üçüncü kişileri açısından ortaya çıkardığı fayda ve maliyetler şeklinde üç ayrı grupta kategorize edilmektedir. Yine de piyasa süreçleri açısından ortaya çıkan maliyetlerin siyasi ve kurumsal düzenlemelerden görece daha düşük olduğu kabul edilmiştir (Anderson ve Leal, 1991: 133). Ek olarak Anderson ve Leal, siyasi süreçlerin pratikte daha fazla oy kazanmak üzere faaliyetlerini yönlendirdiğini bu kapsamda verimlilik olgusunu geri plana attığını ifade etmektedir (Sagoff, 2008: 212). Piyasa mekanizması, doğru bilgi akışı sağlamanın yanı sıra kaynak sahiplerinin ve yöneticilerinin kaynakları başkalarına da fayda sağlayacak şekilde kullanımına katkı sunmaktadır (Stroup ve Baden, 1973). Buna göre neoliberalleşme için uygun alan sağlayan çevre, aynı zamanda neoliberal politik çözümlerin rasyonelitesini göstermek için de uygun zemin sunmaktadır (Andrew ve Cortese, 2013: 400).

4. Çevre Sorunlarının Çözümünde Kullanılan Neoliberal Araçlar

Çevre ekonomisi konusunda yapmış olduğu çalışmalarla modern politikalara yön veren iki isim A. C. Pigou ve R. H. Coase’tur (Daly, 1992:171). Yazarlar çalışmalarında, piyasaların kusursuz görüntüsünün gerçek dünyada bireylerin eylemleri sonucunda gelişen dışsallıklarla bozulduğunu ifade etmektedir. Dışsallıklar, neoklasik iktisadın yapı taşı olan piyasa sisteminin işleyişine yönelik eleştirilere neden olmaktadır (Buchanan ve Stubblebine, 1962: 371).

Taşkın kontrolü, su havzası temini, iklim değişikliği, doğal yaşam alanlarının ve biyolojik çeşitliliğin korunması gibi çeşitli müdahalelerle, ortaya çıkan dışsallıkların belirli oranlarda içselleştirilebileceği vurgulanmıştır. Dolayısıyla tamamıyla bireylerin kullanımına tahsis edilmiş kaynaklar, ortaya çıkan dışsallıkların bir ölçüde içselleştirilmesi ve kaynak verimliliğinin sağlanması için müdahalelere ihtiyaç duymaktadır (Stroup ve Baden, 1973). Pigou ve Coase, kendi yöntemleri ile ekonomik süreçler neticesinde ortaya çıkan dışsallıkların içselleştirilmesine bir anlamda sosyal ve çevresel dış maliyetlerin içselleştirilmesine yönelik çalışmalar yürütmüştür (Daly, 1992: 171). Pigou, hükümet müdahalesine Coase kadar keskin ve düşmanca

yaklaşmamış; bu nedenle de Coase tarafından ekonomik süreçlere hükümet müdahalesini meşrulaştırdığı gerekçesi ile eleştirilmiştir. Ancak Pigou'nun refah ekonomisi ve işlem maliyetleri modeli dâhil olmak üzere birçok noktada Coase'un çalışmalarında kullandığı temel araçları yarattığını söylemek mümkündür. Ek olarak her iki düşünür de kaynak tahsisinde piyasaların, hükümetlerden görece daha etkin olduğunu ifade etmiştir. (Hovenkamp, 2009: 633).

Pigou özel-sosyal maliyetler ile özel-sosyal faydalar arasındaki sapmanın müdahaleler ile düzeltilmesi gereği üzerinde durmuştur. Bu görüşe göre piyasa, iktisadi süreçler neticesinde ortaya çıkan fayda ve maliyet unsurlarını bütünüyle hesaplayamazken piyasa başarısızlığı adı verilen bir durum yaratmakta, piyasa ekonomisi tek başına pareto etkin dağılımını sağlayamamaktadır (Anderson ve Leal, 1991: 111-112). Pareto etkinliğinin sağlanabilmesi için üç koşulun eşanlı gerçekleşmesi gerekmektedir. Öncelikle değişim etkinliği adı verilen bütün bireylerin marjinal ikame hadlerinin eşit olması, bir diğeri üretim etkinliği de denilen bütün firmaların üretim için gerekli girdilerindeki marjinal ikame hadlerinin denk olmasıdır. Sonuncu eşitlik ise ürün karması etkinliği şeklinde kavramsallaşmış olan iki mal arasındaki marjinal dönüşüm haddi ile tüketicilerin marjinal dönüş hadlerinin eşit olması durumunu ifade etmektedir (Stiglitz, 1994: 105).

Eksik bilgi ve/veya uygun olmayan teşvik sisteminin piyasa başarısızlığı ortaya çıkardığı kabul edilmekte, Pareto verimliliği sağlanamamaktadır. Piyasa başarısızlığı durumunda merkezi planlamanın sosyal maliyetler ve faydalar hakkında bilgi toplaması beklenmekte, bu sayede bilgi eksikliği sorunu aşarak toplumsal en iyiye ulaşmaya çalışılmaktadır (Anderson ve Leal, 1991: 111-112). Rekabetçi endüstrilerde fiyatlar suni olarak düşük tutulduğu durumda kamusal müdahaleler söz konusu olabilmektedir. Yine savaş dönemlerinde, ürünlerinin tahsisini kontrol etme maksadı ile acil ihtiyaçların karşılanması noktasında gerekli mal ve hizmetin kişisel tüketimini azaltmak için özel tüketimi sınırlandırıcı müdahaleler söz konusu olabilmektedir (Pigou, 1932: 244). Pigou, ekonominin verimliliğini artırmaya yönelik olarak kaynakların marjinal olarak daha yüksek değere sahip kullanımlara yeniden tahsis edilmesinin, maliyet yaratıcı etkisinden de söz etmiştir. Dolayısıyla piyasa işleyişine müdahale edilmesinin gerekli koşulu müdahalenin yaratacağı faydanın, ortaya çıkardığı maliyetten görece fazla olması şeklinde tayin edilmiştir (Hovenkamp, 2009: 637).

Pareto verimliliğe ulaşma noktasındaki bir diğer engel ise dışsallıklardır. Dışsallık kavramı, ilk olarak Alfred Marshall tarafından ortaya atılmış olmakta birlikte Pigou ile kirlenici faaliyetlerin önlenmesi maksadı ile analitik bir boyut kazanmıştır (Medema ve Ferey, 2015). Dışsallık, bir bireyin faaliyetinin başka bir bireyin faydasını harici olarak etkilemesi şeklinde tanımlanmıştır. Dışsallık söz konusu olduğu durumda ortaya çıkan piyasa başarısızlığını düzeltmek ve optimal olana ulaşmak için bireylerin

başkalarına yüklemiş oldukları dışsal maliyetlerin ücretlendirilmesi gerekmektedir. Bahsi geçen düzeltici önlemlere Pigou vergisi adı verilmektedir. Pigou vergisi ekonomistler arasında yaygın bir şekilde benimsenmektedir. Pigou vergisi, ortaya çıkan piyasa başarısızlıklarını düzeltmek için olası en az kamu müdahalesine ihtiyaç duymaktadır. Özellikle de ekonomik faaliyetlerin doğal çevre üzerinde karbon emisyonu olarak yarattığı dışsallıkların içselleştirilmesi noktasında önemli bir araç olmaktadır. En uygun vergi oranı ise karbon emisyonunun yaratmış olduğu dış maliyete denk olmaktadır (Mankiw, 2009: 16). Dolayısıyla devlet egemenlik gücünü kullanarak, şirket ve/veya bireylerin ekonomik faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan ve üçüncü kişileri katlanmak zorunda bıraktığı maliyetleri oranında düzenleyici vergilere tabi tutabilmektedir. Dışsallıklar, yalnızca maliyet yaratıcı negatif dışsallıklar şeklinde değil, üretici ve/veya tüketicilerin üçüncü kişiler üzerinde sağladığı pozitif dışsallıklar şeklinde de ortaya çıkabilmektedir. Bu doğrultuda kamu müdahalesi sübvansiyonlar ve teşvikler kanalıyla uygulanmaktadır (Yegen ve Turan, 2021: 398). Özetle Pigou için devlet, ekonomik sistem içerisinde kaynakların farklı kullanım alanları arasında en etkili dağılımına engel olan unsurları ortadan kaldırılmak için gerekliliktir. Bu kapsamda hükümetlerin, toplum refahını teşvik etmek üzere kontrol gücünü kullanmasına sıcak bakmaktadır (Medema, 1994: 64).

Kirliliği azaltılması, bedavacılık sorununu ortadan kaldırılması, kamusal malların üretilmesi, kaynakların mülkiyeti ve kontrolü için piyasa başarısızlıklarının önüne geçilmesi gerekmektedir. Coase bu noktada dışsallık kavramını kullanmaktan kaçınmakta, mülkiyet hakları ve işlem maliyetleri olgularına değinmektedir (Anderson, 2016: 129-134). Coase teoremi mülkiyet, sözleşme ve haksız fiil konularını içine alan hukuki süreçlerin ekonomik analizini sunmaktadır. Coase'a göre ekonomik faaliyetler neticesinde ortaya çıkan zararlı etkiler, üretimin değerini maksimize etmek üzere ortadan kaldırılmalıdır (Medema, 1994: 63-65). Çevresel tahribatın ortaya çıkardığı maliyetlerin yüklenicisi, Coase'a göre mülkiyet sahibidir. Mülkiyet hakları birey ve/veya grupları oluşan maliyetlerden sorumlu tuttuğu gibi aynı zamanda oluşan fayda neticesinde ödüllendirmektedir. Zararlı etkiler doğaları gereği karşılıklıdır ve bu zararı ortaya çıkaran tarafın net bir şekilde belirlenmesi her zaman mümkün değildir (Anderson, 2016: 129-134).

Mülkiyet haklarının net olarak tayin edilmediği durumda rakip kullanıcılar, anlaşma, pazarlığa gitme ve/veya anlaşmazlıkları işbirliği ile çözme noktasında çekimser kalmaktadır. Dolayısıyla dışsallıkların çözümü için öncelikli olarak mülkiyet haklarının tahsis edilmesi gerekmektedir (Anderson, 2016: 129-134). Mülkiyet sahibinin belirlenmesi ve ortaya çıkan dışsallığın maliyete katlanacak tarafın tayini bilgi toplama, anlaşma, karar verme gibi çeşitli süreçlerden oluştuğu için belirli bir işlem maliyeti yaratmaktadır. İşlem maliyetleri, tarafların anlaşma yapmasına imkân verecek ölçüde düşük ise piyasa koşulları

altında çözüm söz konusu olmaktadır. Coase'a göre dışsallıkların ortadan kaldırılmasında mülkiyetin tahsisi, Pigou'nun vergilendirme ve regülasyonlar yoluyla meşrulaştırdığı devlet müdahalesinden daha etkili sonuçlar doğurmaktadır (Baştürk, 2014: 150; Seçilmiş, 2016: 2011). Pigou için dışsallığa neden olan ve ondan etkilenen taraflar arasında anlaşma ve/veya pazarlık mümkün olmamaktadır. Bu durum Pigou'nun analizleri açısından, bireylerin yalnızca kendi seçimleri ile ilgilenmeleri ve davranışlarının başkaları üzerinde yaratacağı etkiden habersiz ya da kayıtsız olmalarından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla da Pigou'nun devlet müdahalesine görece daha ılımlı yaklaşma nedeni bireylerin bağımsız davranışlarından kaynaklanmaktadır (Daly ve Giertz, 1975: 997).

Bireylerin rasyonel olduğu, işlem maliyetlerinin söz konusu olmadığı (ya da ihmal edilecek ölçüde düşük) ve pazarlık için yasal herhangi bir engelin olmadığı durumda, kaynakların yanlış tahsisi söz konusu ise her biri pazarda pazarlık yoluyla kamusal müdahaleye gerek olmasızın tamamen düzeltilmektedir. Piyasa sistemi içerisinde fiyatlandırma yoluyla zararın çözümü mümkün olabileceği gibi bazı durumlarda işlem maliyetleri pazarlığı engelleyecek kadar yüksek de olabilmektedir. Bu durumda zararın ortadan kaldırılması için devlet müdahalesine ihtiyaç doğabilmektedir (Medema, 1994: 63). Coase bütünüyle devlet müdahalesine karşı değilken, ortaya çıkan dışsallıkların çözümünde en düşük maliyetli alternatifin seçilmesini önermektedir (Baştürk, 2014: 152).

Coase'a göre çevresel mal ve hizmetler mülk sahipliği altında görece daha rasyonel kullanılmaktadır. Ortaya çıkardığı zarardan sorumlu olacağı ve/veya yarattığı pozitif dışsallıktan fayda sağlayacağı farkında olan rasyonel birey, çevresel tahribatı etik ya da ahlaki sebeplerle değil tamamıyla bireysel çıkarlarını sağlamak üzere daha etkin kullanacaktır.

4.1. Hayek'in Çevre Vurgusu

Hayek, siyasi ve ekonomik düşünceleri sebebiyle döneminin en tartışmalı isimlerinden biri olmuştur. Genel anlamda özgürlükçüdür ve merkezleştirilmiş ekonomik sosyal planlama döneminde dahi hükümet tekelinin reddedilmesini savunmuştur. Sıcak sosyalizm denilen Sovyet tarzı devlet yönetimine karşı durduğu gibi üretimi özel ellere bırakıp, yatırım ve dağıtım işlerini büyük oranda devlet eliyle yürüten soğuk sosyalizme de karşı çıkmıştır (Westmoreland, 1998: 77).

Hayek ekonomik faaliyetlerde yüz yüze ilişki kurulamayacak kadar çok sayıda kişi ile koordinasyon içerisinde yaşayabilmenin ve bilgi akışı sağlayabilmenin tek yolunun piyasa mekanizması olduğunu savunmuştur. Bu bağlamda piyasaya dayalı sosyal düzenin en arzu edilir sistem olduğunun altını çizmiştir (Shearmur, 2003: 1). Hayek, piyasa rekabeti tarafından üretilen fiyatların; nesnel ve zimni bilgileri içerdiğini ve sosyal olarak bu kapsamlı bilgiye erişimi sağladığını ifade etmiştir. Başka bir anlatımla fiyat sistemi piyasada bilginin, satın alma ve satma eylemini

gerçekleştirilenler arasında dağılımını sağlayarak, kendiliğinden düzeni kurduğunu ifade etmiştir (Horwitz, 2001: 87). Hayek, merkezi planlamanın etkisi altında olmayan piyasa süreçleri sonunda ortaya çıkan kaynak tahsisinin, merkezi planlı tahsisten çok daha iyi olduğunu savunmuştur (Herman, 1992: 171).

Hayek liberalizm vurgusunda özgürlük ve özel mülkiyet olgularını açıklığa kavuşturmuştur. Hayek'e göre özgür olmak herhangi bir kişi ya da kurumun keyfi müdahalesine maruz kalmamak iken özgürlük alanı ancak özel mülkiyet ile tahsis edilmektedir. Liberal düzeni hukukun üstünlüğü ilkesi ile denk tutan Hayek'e göre devletin ve toplumun var oluş nedeni bu özgürlük alanını kurmak olmuştur. Dolayısıyla liberalizm, bireysel amaçların barışçıl bir ortamda bir başkasının keyfi iradesinden bağımsız bir şekilde sürdürülmesi şeklinde tanımlanmıştır (Yayla, 2012: 12-14). Sosyalizmin toplumu ortak bir amaca göre düzenleme arzusu, Hayek'e göre bireysel özgürlükle bağdaşmamaktadır. Toplumsal süreçlerin denetimine ve yönlendirilmesine yönelik taleplerin toplumsal gelişmeyi sağlamak bir tarafa en nihai olarak sadece özgürlüğün yitirilmesi sonucu doğurduğunu ifade etmiştir. Hayek'e göre bireyin kendi iradesi dışında maruz bırakıldığı her türlü müdahale özgürlüğüne yönelik kısıtlama olarak görülmüştür (Kukathas, 2006: 182-183).

Anderson çalışmasında, Hayek'in Avusturya Okulu altında yer bulan görüşlerinin Darwin'in evrim teorisiyle paralellik gösterdiğine değinmiştir. Darwin, teorisinde kısa vadede insan dışındaki canlı türlerinin adaptasyon, uzun vadede evrim yolu ile devamlılığını sağladığını ifade etmiştir. Hayek ise benzer şekilde bireylerin ve ekonomilerin devamlılığı açısından fikir beyanında bulunmuş; uzmanlaşma ve ticaretin iktisadi birimlerin devamlılığını sağlama noktasında önemli olduğunu vurgulamıştır. İnsan unsuru bu süreçte etkileşim sağlamak üzere kurumlar ve kurallar yaratmıştır. Ancak insanların içerisinde bulunduğu doğal sistem, yine insan eliyle modellenemeyecek ölçüde geniş ve kapsamlı bilgiyi içermektedir. Bu doğrultuda piyasa sistemi içerisinde oluşan fiyatlar, mevcut bilginin ekonomik birimler arasında en doğru şekilde dağılımına olanak vermektedir. Hayek, varlıkların kıtlığına ilişkin mevcut bilgi akışının fiyat sistemi aracılığıyla sağlandığını ifade etmiştir. Çevresel mal ve hizmetler açısından kıtlık ise piyasa sistemi içerisinde mülkiyet hakları kanalıyla oluşan fiyatlar aracılığıyla yansıtılmaktadır (Anderson, 2016: 124-126).

Hayek çalışmalarında, ekoloji ve çevresel ekonomi konularına oldukça sınırlı ölçüde yer verdiği ve çevre sorunlarının gerçek ciddiyetini yansıtmada konusunda son derece başarısız olduğu yönünde eleştirilere maruz kalmıştır. Negatif dışsallık sorunlarını büyük oranda göz ardı etmiş, iklim değişikliği ve biyoçeşitlilikte yaşanan kayıplara ilişkin düzenleme önerisinde bulunmamıştır. Sınırlı ölçüde bazı kamusal malların üretilmesi noktasında devlet müdahalesinin gereğini kabul etmiştir (Greenwood, 2007: 82).

Hayek doğal kaynakları, imal edilmiş sermayeye benzetmiştir. Toplumların gelişmek için, üretken sermaye portföyüne ihtiyacı varken, bunu sağlamak için sermaye varlığını korumaya ihtiyacı olmadığını ifade etmiştir. Hayek'e göre başarılı bir ekonomiye giden yolda, başlangıçtaki sermaye donanımını korumak değil, olası bozulma veya kayıpta etkili bir çıkış yolu bulabilmek önemli olmaktadır. Hayek, doğal kaynak açısından da benzer bir argüman geliştirmiştir. Ekolojik sisteme bağlılık da bütünüyle doğal kaynağın bozulmadan korunması manasına gelmemektedir. Dolayısıyla doğal çevrenin korunmasına yönelik analizleri son derece sınırlı olmuştur (Shahar, 2017).

Shahar (2017), Hayek'in çevre konusuna kayıtsız kaldığı yönündeki eleştirilerin aksine, ekoloji konusunda bütüncüleştirici ve geliştirici fikirleri olduğunu ifade etmiştir. Bu noktada Hayek ekolojik bozulmanın yarattığı zorlukların piyasa kanalıyla etkin bir şekilde koordine edebilmesi için, bireylerin ekonomik karar alma süreçlerini kolaylaştıran bir siyasi ortamın yerleştirilmesi gerektiğini ortaya koymuştur. Liberalizmin ve serbest piyasanın en dışı savunucularından biri olarak, çevresel sorunların çözümünde zaman zaman siyasi müdahalelerin olabileceğine ilişkin açık kapı bırakmıştır. Yine insan faaliyetlerinin, kritik ekolojik sistemleri tehdit etmesi durumunda bir takım çevre reformlarının söz konusu olabileceğini eklemiştir. Dolayısıyla serbest piyasa çevrecilerinin aksine bazı kritik çevre sorunlarının çözümünde ekonomik piyasaların işlevselliğini korumak şartı ile siyasi müdahalelerin söz konusu olabileceğini vurgulamıştır (Shahar, 2017).

5. Sonuç

Günümüz kapitalist sistemi, liberal ideolojinin temel argümanlarını içerisinde barındıran bir piyasa ekonomisidir. Sistemin çalışma motivasyonu, karlılık güdüsüyle harekete geçmektedir. Bireysel çıkarların ve girişimcilik karının en üst noktaya çıkarılması, toplumsal en iyiye ulaşmada temel gereklilik olmaktadır. Bu amaca ulaşmak için ise evrenin bütün unsurlarının insanın kullanıma sunulması son derece normal kabul edilmektedir. Bütün yapay ve doğal kaynaklar bu maksatla bireylerin kullanımına tahsis edilirken; kaynakların kıt ve özellikle çevresel kaynakların tahrip edilebilir ve tükenebilir doğası uzun vadede bunun pek de sürdürülebilir olmadığını göstermektedir. Sanayi Devriminin iktisadi hayatı dönüştürmesi ve akabinde devam eden teknolojik ve ekonomik gelişim süreci kademeli olarak doğaya zarar vermiş, 1900lü yılların ikinci yarısıyla birlikte bu tahribatın ne kadar hayati olduğu anlaşılmıştır. Özellikle DSÖ'nün ortaya koymuş olduğu veriler; dünyanın farklı bölgelerinde insanların temiz suya ve havaya erişiminin son derece sınırlı olduğunu, kirletilmiş toprağın gıda gereksinimlerini karşılamak konusunda ne denli yetersiz kaldığını ve insan ölümlerine neden olduğunu ortaya koymuştur. Yaşanan bu süreç çeşitli çevrelerce doğanın, sağlıklı bir hayat sürme noktasındaki önemini anlaşılmasına neden olmuş; her biri farklı bir gerekçe ile konunun ciddiyeti ortaya koymuştur. Doğal çevrenin, ekonomik süreç içerisinde bir araç olmaktan ziyade

korunması gereken asli bir unsur olması gereği üzerinde durmuşlardır. Temel ilgileri çevrenin korunması iken iktisadi faaliyetleri bu amacın etrafında şekillendirmişlerdir. Günümüzde ekolojik ekonomi olarak kavramsallaştırılan bu olgu iktisadi büyümeye çekimsiz yaklaşmıştır.

Farklı araçlar ve gerekçelerle doğal çevreyi korunması gereken öncelikli amaç olarak belirleyen yaklaşımların aksine liberalizm ve liberalizmin uzantısı olan neoliberalizm açısından ise durum farklılaşmaktadır. Neoliberalizm açısından çevresel tahribatın engellenmesi yönündeki ilk girişimler çevresel kaygılardan daha ziyade organize olmuş yeşil hareketlere cevap verme maksatlı ortaya çıkmıştır. Sorunun piyasa ekonomisinden kaynaklandığına ilişkin yaygın görüşe karşılık, çözümü de kendi içerisinde bulmuştur. Liberal düşünce bu kapsamda serbest piyasa çevreciliği adı verilen yaklaşımı geliştirmiştir. Yaklaşım doğal kaynaklar açısından mülkiyet sahipliği ve ilgili kaynağın fiyatının piyasa koşullarında arz ve talep miktarı ölçüsünde belirleneceği üzerine kurulmuştur. Bu doğrultuda kaynak sahibi hem mülkiyeti altında olan kaynağı daha rasyonel kullanacak hem de piyasada oluşan fiyat, kaynağın kıtlık düzeyini ortaya koyacaktır. Kamusal müdahalenin bu noktada serbest piyasa fiyatını etkileyeceği düşünülmekte ve devlet müdahalesini haklı bulacak bir neden görülmemektedir.

Serbest piyasa çevrecileri açısından teorik olarak piyasanın kaynak yönetimi açısından en etkili çözümü sunacağı düşünülse de uygulamada bunun pek de mümkün olmadığı bir takım gerekçelerle anlaşılmaktadır. Dışsalıklar, eksik ve/veya asimetrik bilginin varlığı piyasa başarısızlığı yaratmakta ve bir ölçüde kamusal müdahaleye ihtiyaç yaratmaktadır. Pigou ve Coase (aksini iddia etmiş olsa da) çeşitli ölçülerde kamusal müdahaleyi meşrulaştıran gerekçeler sunmaktadır.

Bu açıklamalar ışığında insan nüfusunun sağlıklı bir şekilde devamlılığının sağlanması ekolojik ekonomi ile serbest piyasa çevreciliği savunucularının çevre konusundaki fikirlerinin arasında bir yerde durmanın görece olası ve faydalı olacağı düşünülmektedir. Bu noktada liberalizmin önemli ve bilinen savunucularından olan Hayek'in iktisadi yaklaşımları içerisinde çevre unsurların yeterince yer bulamamış olması eleştiri konusu olmuş olsa da piyasa eliyle çözümün mümkün olmadığı çeşitli stratejik konularda kamusal müdahaleyi meşrulaştırmış olması bu noktada önemli bir katkı sunmaktadır. Dolayısıyla çevresel unsurların korunması her ne kadar insan yaşamının devamlılığı için gerekli olan hava, su, toprak gibi doğal kaynakların tahribatını önlese de tamamıyla iktisadi gelişimin önünde engel oluşturmamalıdır. Kalkınma sadece sürdürülebilir çevre ile değil, iktisadi göstergelerde toplumun her kesimini içine alacak şekilde yaşanan iyileşmeyle mümkün olmaktadır.

İktisadi gelişimin en az çevrenin korunması kadar önemli olduğu düşünülmekte, çevrenin korunması maksadıyla tamamıyla arka plana atılması kabul edilmemektedir. Ekolojik ekonomi olarak literatüre geçen ve sürdürülebilir

çevre için her türlü iktisadi unsuru göz ardı eden yaklaşım gerçekçi bulunmamaktadır. Diğer taraftan bütünüyle piyasanın eline bırakılan ve her türlü kamusal müdahaleyi yersiz bulan serbest piyasa çevreciliği de en az ekolojik ekonomi kadar mümkün görünmemektedir. Bu doğrultuda çevrenin insan neslinin devamlılığı için ne denli önemli olduğunu unutulmamalı, çevresel unsurların piyasa koşulları altında fiyatlanmasına ve mülkiyet haklarının devredilmesine imkân vermeli aynı zamanda belirli stratejik noktalarda kamusal müdahale meşru kabul edilmelidir.

Kaynakça

- Acciona. (2020), What is climate change? (Erişim: 25.09.2022) https://www.acciona.com/climate-change/?_adin=02021864894
- Anderson, T. L. & Leal, D. R. (1991). Free Market Environmentalism: Hindsight and Foresight, *Cornell Journal of Law and Public Policy*, 8(111), 111-134.
- Anderson, T. L. (2016). If Hayek and Coase Were Environmentalists: Linking Economics and Ecology. *Supreme Court Economic Review*, 23(1), 121-140.
- Andrew, J. & Cortese, C. (2013). Free market environmentalism and the neoliberal project: The case of the Climate Disclosure Standards Board. *Critical Perspectives on Accounting*, 24(6), 397-409.
- Asserson, W. (2007). The Economists in the Garden: The Historical Roots of Free Market Environmentalism USA: *Montana* (Erişim: 1.09.2022), https://dlc.dlib.indiana.edu/dlc/bitstream/handle/10535/3924/Asserson_Final_n_Pro_P5__2_.pdf
- Baird C. W. (2006), Hayek on the Rule of Law and Unions (Erişim: 18.09.2022), <https://fee.org/articles/hayek-on-the-rule-of-law-and-unions/>
- Baştürk, M. F. (2014). Mülkiyet Problemi, Dışsallıklar ve Coasen Çözüm, *Yönetim ve Ekonomi*, 21(1), 143-154.
- Bell, D. R. (2004). Creating Green Citizens? Political Liberalism and Environmental Education, *Journal of Philosophy of Education*, 38(1), 37-53.
- Bergh, J.C.J.M. (2001). Ecological Economics: Themes, Approaches and Differences with Environmental Economics. *Regional Environmental Change*, 2, 13-23.
- Buchanan J.M. & Stubblebine C. (1962). Externality. *Economica*, 29(116), 371-384.
- Burtan Doğan B. (2010). Klasik Liberal Teoride Bireyciliğin Yeri ve Önemi ile Bireycilik ve Kalkınma Sorunsalı Arasındaki Etkileşimler, *Mevzuat Dergisi*, 13(152).
- Corporate Watch (2016), A-Z of Green Capitalism, (Erişim: 25.09.2022) <https://enoughisenough14.org/wp-content/uploads/2018/10/Corporate-Watch-A-Z-of-Green-Capitalism.pdf>
- Çelik, F. & Usta, S. (2010), Klasik Liberalizmde “Özgürlük” ve Liberalizmin Yerel Yönetimlere Bakışı, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24, 121-135.
- Çiftçi, A. (2020). Çevre Sorunları ve Liberalizm, *Econder*, 4(2), 462-478.
- Daly, E. H. (1992). Free-market environmentalism: Turning a good servant into a bad master. *Critical Review*, 6(2-3), 171-183.
- Daly, G. & Giertz, F. (1975). Externalities, Extortion, and Efficiency. *The American Economic Review*, 65(5), 997-1001
- Eckersley, R. (1992). *Environmentalism and Political Theory*. London: UCL Press
- Ehrlich, P. R. & Holdren, J., P. (1971). Impact of Population. *Growth, Science, New Series*, 171, 3977, 1212-1217.
- Ehrlich, P. R. (2008). Key Issues for Attention from Ecological Economists. *Environment and Development Economics*, 13(1), 1-20.
- Erdoğan, M. (2017). Liberalizme Yeniden Bakış: Tarihi ve Felsefi Temelleri. (Erişim: 20.12.2022), <http://erdoganmustafa.org/liberalizme-yeniden-bakis-tarihi-ve-felsefi-temelleri/>
- Finnis, J. (1994). Liberalism and Natural Law Theory, *Mercer L. Rev.* 687(45), 687-704.
- Foster, J. B. (2002). *Ecology Against Capitalism*. New York: Monthly Review Press
- Friedman, J. (1990) Methodological vs. normative individualism, *Critical Review: A Journal of Politics and Society*, 4(1-2), 5-9.
- Gorz, A. (1995). *İktisadi Aklın Eleştirisi*. Işık Ergüden (Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Gowdy, J. & Erickson, J. D. (2005). The Approach of Ecological Economics. *Cambridge Journal of Economics*, 29, 207-222
- Greenwood, D. (2007). The Halfway House: Democracy, Complexity, and The Limits to Markets in Green Political Economy. *Environmental Politics*, 16(1), 73-91.
- Haar, E. (2009), *Classical Liberalism and International Relations Theory: Hume, Smith, Mises, and Hayek*. New York: Palgrave Macmillan.
- Hajer, M. A. (1995). *The Politics of Environmental Discourse: Ecological Modernisation and Policy Process*, Oxford: Oxford University Press.
- Hamowy, R. (1971), Freedom and The Rule of Law in F.A. Hayek, *Il Politico*, *Guigno* 36(2), 349-377
- Harris, J. M. & Roach, B. (2018). *Environmental and Natural Resource Economics: A Contemporary*

- Approach*, New York- London: Routledge Taylor and Francis Group.
- Hayek, F. A. (1952). *Individualism and Economic Order*, London: Routledge & Kegan Paul
- Hayek, F. A. (1966). The Principles of A Liberal Social Order, *II Politico*, 31(4), 601-618.
- Hayek, F. A. (1967). *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Chicago: The University of Chicago Press,
- Hayek, F. A. (2009). Liberalizm. Ünsal Çetin (Çev.). *Liberal Düşünce*, 14(55), 197-224.
- Horwitz: (2001), From Smith to Menger to Hayek: Liberalism in the Spontaneous-Order Tradition, *The Independent Review*, 6(1), 81-97
- Hovenkamp, H. (2009), The Coase Theorem and Arthur Cecil Pigou, *Arizona Law Review*, 51(3), 633-649.
- Kazgan, G. (2006). *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, İstanbul:Remzi Kitabevi.
- Klaus, V. (2007), Global warming: truth or propaganda? (Erişim: 21.09.2022) <https://www.ft.com/content/e9df7200-19c7-11dc-99c5-000b5df10621>
- Kökalan Çımrın, F. (2014). Kapitalizm, Çevre ve Çok Uluslu Şirketler, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(50), 175-187
- Kukathas, C. (2006). Hayek and Liberalism. In *The Cambridge Companion to Hayek*, Cambridge University Press, 182-207
- Lomasky, L. E. (1990). But is it liberalism? *Critical Review*, 4(1-2), 86-105.
- Mankiw, N. G. (2009), Smart Taxes: An Open Invitation to Join the Pigou Club, *Eastern Economic Journal*, 35, 14-23.
- Medema, G. & Ferey, S. (2015), Externalities in Economic Thought. *Oeconomia* (Erişim:4.10.2022), <https://journals.openedition.org/oeconomia/366>
- Medema, S. G. (1994). *The Problem of Social Cost*. In: *Ronald H. Coase. Contemporary Economists*. Palgrave Macmillan, London.
- Midgley, G., Ochoa A.& Alajandro, E. (1999), Visions of Community for Community OR, *The Omega International Journal Management Science*, 27 (2), 259-274
- Mises, L. W. (1952). *Planning for Freedom and Twelve Other Essays and Addresses*. U.S.A: Libertarian Press.
- Mises, L. W. (2005). *Liberalism The Classical Tradition*, Indianapolis: Liberty Fund.
- Pigou, A.C. (1932). *The Economics of Welfare*, London: Macmillan and Co. Limited St. Martin's Street.
- Racio R. (1992). The Rise, Fall, And Renaissance Of Classical Liberalism (Erişim: 5.09.2022) <https://www.libertarianism.org/publications/essays/rise-fall-renaissance-classical-liberalism>
- Rockström, J. (2017). 5 Reason Why The Economy is Falling The Environment, And Humanity, World Economic Forum Annual Meeting, (1.09.2022) <https://www.weforum.org/agenda/2017/01/5-reasons-why-the-economy-is-failing-the-environment-and-humanity/> adresinden alındı
- Sagoff, M. (1992). Free - Market Versus Libertarian Environmentalism. *Critical Review*, 6(2-3), 211 - 230.
- Seçilmiş, E. (2016). Coase Teoremine Alternatif Bakış, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 53(612), 9-20.
- Serter, G. (2021). Neoliberal İdeolojinin Çevresel Yüzü: Ekoliberalizm, *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(1), 64-77.
- Shahar, D. C. (2017), *Hayek's Legacy for Environmental Political Economy*, in *Interdisciplinary Studies of the Market Order*, London: Rowman Littlefield.
- Shearmur, J. (2003). *Hayek and After Hayekian Liberalism As A Research Programme*, London and New York: Routledge Taylor and Francis Group.
- Stiglitz, J. E. (1994). *Kamu Kesimi Ekonomisi*. Ömer Faruk Batrel (Çev.), İstanbul: Marmara Üniversitesi Yayınları
- Stroup, R. & Baden J. (1973). Externality, Property Rights, and the Management of our National Forests. *The Journal of Law and Economics*, 16(2), 303-312.
- Stroup, R. L. (2014). *Ekonomi: Herkesin Ekonomi ve Çevre Hakkında Bilmesi Gerekenler*, Ahmet Uzun (Çev.), Ankara: Liberte Yayınları
- T.C. Dış İşleri Bakanlığı, (2022). Sürdürülebilir Kalkınma (Erişim: 1.09.2022), <https://www.mfa.gov.tr/surdurulebilir-kalkinma.tr.mfa>
- Tietenberg T. & Lewis, L. (2018). *Environmental and Natural Resource Economics*. New York-London: Routledge Taylor and Francis Group.
- United Nations (1987), Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future (Erişim: 31.08.2022) <https://www.are.admin.ch/are/en/home/media/publications/sustainable-development/brundtland-report.html>
- United Nations (1992), United Nations Conference on Environment and Development, Rio de Janeiro, Brazil, 3-14 June (Erişim: 1.09.2022) https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_CONF.151_26_Vol.I_Declaration.pdf
- United Nations Environment Programme (2022), Why does environment, health and pollution matter? (Erişim:

31.08.2022), <https://www.unep.org/explore-topics/chemicals-waste/what-we-do/environment-health-and-pollution/why-does-environment>

United Nations. (1972). Report of the United Nations Conference on the Human Environment, Stockholm, 5-6 June 1972 (Erişim: 31.08.2022) <https://www.un.org/en/conferences/environment/stockholm1972>

Waldron, J. (1987). Theoretical Foundations of Liberalism, *The Philosophical Quarterly*, 37(147), 127-150

Westmoreland, R. (1998), Hayek: The Rule of Law or the Law of Rules? *Law and Philosophy*, 17(1), 77-109.

Wissenburg, M. (2006). Liberalism, in A. Dobson & R. Eckersley (Eds.), *Political Theory and the Ecological Challenge* (s.20-34), Cambridge University Press.

Woodhouse, K. M. (2009). The Politics of Ecology: Environmentalism and Liberalism in the 1960s. *Journal for the Study of Radicalism*, 2(2), 53-84

World Health Organization (2022), Air Pollution (Erişim: 31.08.2022), <https://www.unep.org/explore-topics/chemicals-waste/what-we-do/environment-health-and-pollution/why-does-environment>

Yayla A. (2012). *Hayek'in Liberalizm Anlayışı*. Ankara: Kesit Yayınları

Yayla A. (2015). *Liberalizm*. Ankara: Liberte Yayınları.

Yegen, B. & Turan, M. E. (2021), Pigovian Bir Vergi Önerisi: SAR Vergisi. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 14(1), 397-418.

Zakaras, A. (2013). A Liberal Pluralism: Isaiah Berlin and John Stuart Mill. *The Review of Politics*, 75(1), 69-96.

Extended Summary

Purpose

The basic assumptions of liberal ideology draw the basic framework of today's capitalist system. Therefore, it is thought that liberal doctrine should be understood in order to reveal today's economic structure and the basic motivation that directs economic activities. In this context, first of all, the conceptual framework of liberalism has been introduced. Man tries to get more than he has without being under the influence of any public power. While reaching this goal, Human beings shape their environment with the power they have. With the advancements in technology and science, human beings have acquired much more diverse tools to dominate nature. On the one hand, there is the human, who acts with the profit motive, and on the other, the natural environment that is destroyed for human purposes. In this direction, the aim of this study is to reveal the extent of the destruction of the natural environment as a result of economic activities in the historical process and to show the effectiveness of the tools used for its solution.

In this context, liberalism has sacrificed the natural resource for all kinds of economic output. Contrary to liberalism, ecological economy, one of the popular fields of study of the 21st century, has determined a sustainable environment as a priority target, and in this direction, it has approached all kinds of economic development with suspicion. Considering that economic progress is as important as the protection of nature, it can be said that the phenomenon of ecological economy is not very realistic. However, the fact that the continuity of the human species is endangered by the destruction of the natural environment has revealed the importance of the issue. With the transition to neoliberalism, the destruction created on the natural environment has begun to be priced by the market and the owner of the damage/benefit has begun to undertake the resulting cost/benefit. In this way, the potential damage will be reduced indirectly. The aim of this study is to reveal the effectiveness of the market tools necessary for the protection of the natural environment, which plays a vital role for the continuity of the human race, and the importance of Hayek's approaches to the environment.

Literature Review

The study presents a liberal view of environmental problems and their solution. In this context, first of all, the statements of Ludwig von Mises and Friedrich August von Hayek, who are the pioneers of liberalism, about liberalism are given. The ideas of thinkers on liberalism and the environment were examined. The factors that cause the transition from liberalism to neoliberalism and the role of the natural environment in this transformation process are discussed. The free market environmentalism approach, which shows that the environmental damage caused by liberalization can be solved with liberal tools, is explained. In this context, the thoughts of Richard Stroup and John Baden are included. The theories of A. C. Pigou and R. H. Coase for the

neoliberal tools used in the solution of environmental problems are discussed. Hayek's thoughts on the subject, which legitimizes the solution of environmental damage by the market, but the intervention of the public in certain strategic issues, are included. The importance of the study has been to reveal the valuable contribution that Hayek has made to the literature in a comparative perspective, despite his criticisms that he does not emphasize the environment sufficiently.

Design/methodology/approach

In this study, the destruction caused by man on the natural environment and the tools used in the solution of the destruction are explained within the framework of the principles of liberal economic thought and its representatives.

Finding

Economic development is considered to be at least as important as environmental protection. It is not accepted to be ignored in order to protect the environment. Ecological economy sacrifices all kinds of economic elements for a sustainable environment and this approach is not realistic. On the other hand, free market environmentalism, which is left entirely in the hands of the market and finds all kinds of public intervention unnecessary, does not seem possible. In this respect, it should not be forgotten how important the environment is for the continuity of the human generation, it should allow the pricing of environmental elements under market conditions and the transfer of property rights, and at the same time, public intervention should be considered legitimate at certain strategic points.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Akademik Girişimcilik Literatürünün Bibliyometrik Analizi

Bibliometric Analysis of Academic Entrepreneurship Literature

Hakan Sipahi ^{a,*} & Kurtuluş Yılmaz Genç ^b

^a Öğr. Gör., Giresun Üniversitesi, Rektörlük, 28200, Giresun / Türkiye
ORCID: 0000-0003-2468-4817

^b Prof. Dr., Giresun Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, 28200, Giresun / Türkiye
ORCID: 0000-0001-5637-2995

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 4 Ekim 2022

Düzeltilme tarihi: 30 Kasım 2022

Kabul tarihi: 9 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Girişimcilik,

Akademik Girişimcilik

Bibliyometrik Analiz

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Sep 4, 2022

Received in revised form: Nov 30, 2022

Accepted: Dec 9, 2022

Keywords:

Entrepreneurship

Academic Entrepreneurship

Bibliometric Analysis

ÖZ

Girişimcilik türlerinden biri olan akademik girişimcilik son yıllarda literatürde sıklıkla çalışılan bir kavram olmuştur. Bu araştırmanın amacı, akademik girişimcilik konusunda uluslararası alanyazındaki makalelerin muhtelif parametrelerle bibliyometrik analizinin gerçekleştirilmesidir. Bu amaç çerçevesinde Web of Science veri tabanında yayımlanmış makaleler incelenerek elde edilen veriler Vosviewer yazılımı ile haritalandırılmıştır. Analiz sonucunda akademik girişimcilik ile ilgili en fazla makalenin yayımlandığı dergi "Journal of Technology Transfer", en fazla atıf alan dergi "Research Policy" olduğu tespit edilmiştir. Atıf sayısı olarak Etzkowitz (2003)'ün çalışması en çok atıf alan makaledir. Ortak atıf ağında en sık atıf alan araştırmacının ise Shane (2004) olduğu saptanmıştır. Araştırmanın bu bulguları, girişimcilik alanında etkin rol olarak süreçlerini geliştirmek isteyen akademisyenler ve akademik girişimciliği teşvik etme noktasında ilgili olan kurum, kuruluşlar ve politika yapıcılar için büyük önem arz etmektedir.

ABSTRACT

Academic entrepreneurship, one of the types of entrepreneurship, has been a frequently studied concept in the literature in recent years. The purpose of this study is to conduct a bibliometric analysis of articles on academic entrepreneurship in the global literature utilizing various parameters. For this purpose, the data obtained by examining the articles published in the Web of Science database were mapped with Vosviewer software. As a result of the analysis, it was determined that the journal in which the most articles about academic entrepreneurship were published was "Journal of Technology Transfer", and the journal with the most citations was "Research Policy." As for the number of citations, Etzkowitz's (2003) research is the most cited article. It has been determined that Shane (2004) is the most frequently cited researcher in the common citation network. These findings of the research are of great importance for academicians who want to improve their processes by taking an active role in the field of entrepreneurship and for institutions, organizations and policy makers who are related to the promotion of academic entrepreneurship.

1. Giriş

Girişimcilik, geçmişten günümüze kadar geçen zaman içerisinde dünyadaki ekonomik, teknolojik ve sosyal çevredeki değişimlerin, birey ve toplum açısından ise gelişmişliğin en önemli belirleyicisi ve göstergelerinden biri olmuştur (Sipahi, 2018: 3) Girişimcilik, değişen yapılarla uyumlu olarak yaratıcı ve yenilikçi stratejilerle çözümlerin geliştirilmesi ve bu bağlamda ülkelerin ekonomik ve sosyal faaliyetlerinde değer yaratımı, büyüme ve istihdamın

sağlanması noktasında kilit bir itici güç olarak kabul edilmektedir (Acs ve Audretsch, 1991; Drucker, 1985; Mars ve Rios-Aguilar, 2010). Girişimcilik ekosisteminin en önemli unsurlarından biri üniversitelerdir. Bilgi toplumuna geçişin beraberinde getirdiği değişen üniversite rolleri çerçevesinde kurumlar, temel etkinliklerini girişimcilikle uyumlaştırma çabası içerisine girmişlerdir. Çünkü bu kurumlar için girişimcilik, hem potansiyel olarak kazançlı bir gelir akışı hem de diğer kaynaklar için rekabet edebilecekleri yeni bir araçtır (Potter, 2008: 11). Girişimci

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: hakan.sipahi@giresun.edu.tr

bir üniversitenin amaçları, girişimciliğe uygun bir organizasyon yapısı ve iyi hazırlanmış bir eğitim ve araştırma yapılandırması doğrultusunda gerçekleştirilebilir (Schulte, 2004: 189). Bu nedenle girişimci bir üniversitenin inşası sürecinde girişimci davranışı üniversitenin içinden benimsemeye istekli bireylerin varlığı gereklidir (Miranda vd., 2017: 67). Üniversitelerde üretilen akademik bilgi, araştırma-geliştirme ve inovasyona verilen önem düzeyine bağlı olarak değerlendirilmektedir. Buradan hareketle, üniversitelerin mevcut imkân ve olanaklarını ekonomik, bilimsel ve teknolojik gelişim için bir araya toplamasıyla bu kurumlarda üretilen bilgilerin çeşitli mekanizmalar aracılığıyla ticarileştirilmesi konusu önem kazanmıştır. Üniversiteler aracılığıyla üretilen mal veya hizmetin nihai hedef pazara ulaştırılmasında akademisyenler, teknoloji veya bilim parkları, inovasyon, kuluçka merkezleri önemli bir rol oynamaktadır. Bu kurumlar akademisyenlerin kendi projelerini gerçekleştirmelerine, kendi iş yerlerini açmalarına ve ürünlerini pazara sunmalarına imkân tanımaktadır (Özgü Çakır, 2020: 441-461). Bu bağlamda, üniversitelerdeki akademik bilginin üniversite-sanayi iş birliği ile topluma aktarımının gerçekleştirilmesinde akademik girişimcilik karşımıza çıkmaktadır. Akademik girişimcilik, araştırma düşüncelerinin veya araştırma odaklı ürünlerin geliştirilmesi ve pazarlanması yoluyla bireysel veya kurumsal kâr elde etme, etki ve prestij artırma girişimi olarak tanımlanmıştır (Louis vd., 1989: 110). Akademik girişimcilik, akademisyenlerin araştırma sonuçlarını üniversite veya endüstri ortakları iş birliği ile ticarileştirilmesi anlamına gelmektedir. Akademisyen girişimciler ise bir yandan akademik alandaki çalışmalarını sürdürürken bir yandan da girişimcilik faaliyetlerinde bulunan, çalışma alanları ve uzmanlıkları doğrultusunda bir işletme ile tam zamanlı olarak ilgilenen veya bu işletmeyi idare eden bireyler olarak tanımlanmaktadır (Cansız, 2016: 50). Son birkaç yılda akademik girişimciliğe yönelik bilimsel ilgi, çeşitli disiplinlerde ve yönetim alanlarında istikrarlı bir şekilde artmıştır. Bu çalışmada, akademik girişimcilik alanı ile ilgili uluslararası yazında yayımlanan makalelere yönelik olarak çeşitli parametrelere dayalı bibliyometrik bir analiz gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada akademik girişimcilikle ilgili makalelerin yayımlandığı dergiler ve yıllara göre dağılımı, atıf sayısı en çok olan araştırmalar ve atıf sayıları gibi çeşitli parametreler ele alınarak akademik girişimciliğe ilişkin genel yapının ortaya çıkarılması amaçlanmıştır.

2. Akademisyen Girişimciliği

Son yıllarda akademisyenlerin, üniversitelerin eğitim-öğretim, araştırma-geliştirme, toplumsal katkı ve yönetim sistemi alanlarının her birinde girişimcilik aktörüne yönelik farkındalıkları artmaktadır. Bu farkındalığın artmasının en temel nedenlerinden biri üniversitelerin rollerindeki değişimdir. Dünyadaki küresel rekabet her alanda olduğu gibi üniversitelerde de etkisini göstermiştir, üniversitelerin yalnızca eğitim, öğretim ve araştırma faaliyetlerinin yanı sıra, girişimcilik alanında da faaliyetler sürdürmeleri gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Girişimcilik, üniversitelerin

geleneksel varoluş nedeni olmasa da gelir sağlamak ve toplum içindeki konumunu yükseltmek isteyen kurumlar için bir öncelik haline gelmiştir. 1980 yılında ABD’de Bayh-Dole Yasası doğrultusunda üniversitelerin araştırma sonuçlarını patentleme ve lisanslama noktasında teknoloji transfer ofisleri kurmaları teşvik edilmiştir. Bu yasa akademisyen girişimciliğine odaklanılmasına yol açmıştır (Grimaldi vd., 2011; Aldridge vd., 2014: 821; Schmitz vd., 2017). Diğer ülkelerde de üniversite girişimciliğinin etkinliğini artırma konusunda benzer politikaların uygulanmasına yönelik çalışmalar yapılmıştır. Ülkeler, üniversitelerin ve akademisyenlerin bilgi toplumuna uyum sağlayarak rekabetçi ortamda gelişimlerini sürdürebilmeleri için girişimciliğe dayalı stratejiler geliştirmektedirler. Bu bağlamda üniversitelerin, akademisyenlerin niteliklerini ve yetkinliklerini geliştirme noktasındaki başarıları, akademisyen girişimciliğinin gelişmesindeki oldukça önemli bir rol oynamaktadır.

Akademisyen girişimciler, akademik araştırmaları yeni girişimler aracılığıyla ticarileştiren araştırmacılar (J. Cantu-Ortiz vd., 2017: 541-542). Bu girişimcilik türü araştırmacıların üniversitelerde veya araştırma enstitülerinde edindikleri entelektüel sermayeye dayalı olarak, her araştırmacının eğitim alanı içinde yürüttükleri girişimcilik faaliyetleriyle ilgilidir (Franzoni ve Lissoni, 2006). Akademik girişimcilik, üniversitelerde yeni şirketlerin kurulması, endüstri ile ortak araştırma merkezlerinin geliştirilmesi, entelektüel sermayelerin korunmasına yönelik düşünceler ve üniversitede elde edilen araştırma sonuçları üzerinde patent haklarının bulunması gibi üniversitelerin tüm girişimcilik faaliyetlerini içermektedir. Klofsten ve Jones-Evans (2000) akademik girişimciliği, akademisyenlerin almış olduğu eğitim verme ve araştırma yapma görevlerinden ayrı olarak gerçekleştirdiği faaliyetler olarak tanımlamıştır. Akademik girişimcilik, geleneksel öğretim ve araştırma rollerinin ötesinde gerçekleşen, yenilikçi, risk unsurunu içeren ve ticarileşmeye yol açabilecek her türlü faaliyet olarak kavramsallaştırılmıştır (Abreu ve Grinevich, 2013: 408).

Akademisyen girişimciler, üniversitenin katılımı olsun veya olmasın akademik çevre dışında akademik fikri mülkiyeti ve araştırmalarını ticari faaliyetlerle bütünleştiren araştırmacılar (Dickson vd., 1998; Pilegaard vd., 2010: 46). Barth (2013: 2) akademisyen girişimciyi, odağında piyasa olan bir toplumda, bilgiye yönelen akademik camia ile inovasyona önem veren ticari camia arasındaki bağlantı olarak tanımlamıştır. Akademik girişimcilik, bilgiyi üniversite ortamında ürünlere, süreçlere ve hizmetlere dönüştürmek için fırsatların keşfi, değerlendirilmesi ve kullanılması olarak tanımlanabilir (Llano, 2010: 4). Akademisyen girişimci kavramı daha çok şirket kurmakla uğraşan araştırmacıları diğerlerinden ayırmak için kullanılmıştır (Daniels ve Hofer, 1993; Radosevich, 1995). Literatürde bazı çalışmalarda bu kavram çok daha geniş ele alınarak farklı faaliyet alanlarını da içerdiğine yer verilmiştir. Akademisyen girişimciliği araştırmanın ticarileştirilmesi noktasında lisanslama ve spin-off

faaliyetleri ile birlikte ortak araştırma ağları, danışmanlık gibi çeşitli girişimcilik faaliyetlerini de içermektedir (Jain vd., 2009: 925). Bu bağlamda, şirket kurmuş olan akademisyenler, çoğul faaliyet olarak tanımlanan birden fazla akademik girişimcilik faaliyetini eşzamanlı olarak yürütebilirler (De Silva vd., 2012). Ayrıca sosyal girişimcilikte olduğu gibi, akademik girişimcilik, finansal ödüller kazanmanın yanı sıra, sosyal refahın artmasını sağlayan ve olumlu örgütsel ve toplumsal değişikliklere yol açan faaliyetleri de kapsayabilir (Abreu ve Grinevich, 2013: 410).

Akademik girişimcilik hem bireylerin özellikleri hem de çalıştıkları örgütsel ve kurumsal bağlam tarafından belirlenen çok düzeyli bir olgu olarak tanımlanabilir (Perkmann vd., 2013: 431). Akademik girişimcilik kurumsal yapısı iyi oluşturulmuş üniversite ve sanayi iş birliği mekanizmasının bir bileşeni olarak ortaya çıkmaktadır. Bu girişimcilik türü, çok aşamalı bir mekanizma sonucunda ortaya çıkmış olmasına rağmen genellikle başlangıç olarak üniversite veya laboratuvar düzeyinde gelişmektedir. Akademik girişimciliğin gelişimi için ticarileşmeyi kolaylaştıracak çeşitli mekanizmaların mevcut olması gerekmektedir (Etzkowitz, 2008: 13). Akademik girişimcilik kapsamına giren faaliyetlerin gerçekleştirilmesinde gerekli iş birliğine katkıda bulunanlar arasında üniversite yönetimleri, teknoloji transfer ofisleri, teknoloji geliştirme bölgeleri, finansman kuruluşları ve endüstri firmaları dahil olmak üzere birçok paydaş yer almaktadır.

Akademisyen girişimciler, ticarileştirme potansiyeli olan bir ürün veya hizmet geliştirerek, ulusal ve uluslararası destek fonlarından faydalanarak araştırma projelerini endüstri ile ortaklaşa uygularlar. Yaygın olarak spin-off olarak adlandırılan teknoloji tabanlı şirketlerin oluşturulmasına ek olarak, akademisyen girişimciliği kavramı aynı zamanda bilgi ticareti, sosyal değer yaratma faaliyetlerini de içerebilir. Bu faaliyetler, çok bütçeli bilimsel projeler, sözleşmeli araştırma, danışmanlık, patentleme, lisanslama, spin-off şirketler, dış eğitim, satış ve test etme olarak sıralanabilir (Klofsten ve Jones-Evans, 200: 305). Aberu ve Grinevich (2013) akademisyen girişimciliği literatürüne dayanarak, akademisyenlerin geleneksel öğretim ve araştırma rollerinin ötesindeki tüm girişimcilik faaliyetlerini genişletmiştir. Bu faaliyetler resmi ve gayri resmi ticari faaliyetler, ticari faaliyetler ile ticari olmayan faaliyetler olarak kategorize edilerek aşağıdaki şekilde sunulmuştur.

Abreu ve Grinevich (2013), çoğunlukla spin-off ve lisanslama gibi patent temelli etkinlikler üzerine kurulmuş olan akademisyen girişimciliği literatürünün odak noktasının, girişimci nitelik taşıyan diğer gayri resmi ve ticari olmayan faaliyetleri de kapsayacak şekilde genişletilmesi gerektiğini savunmaktadır. Abreu ve Grinevich (2013) akademik girişimcilik faaliyetlerini, içerik olarak bilgiyi konu alma, bilginin entelektüel sermaye olarak korunması ve teknoloji transferinin hangi kanalları aracılığıyla gerçekleştirileceği açısından değerlendirmek

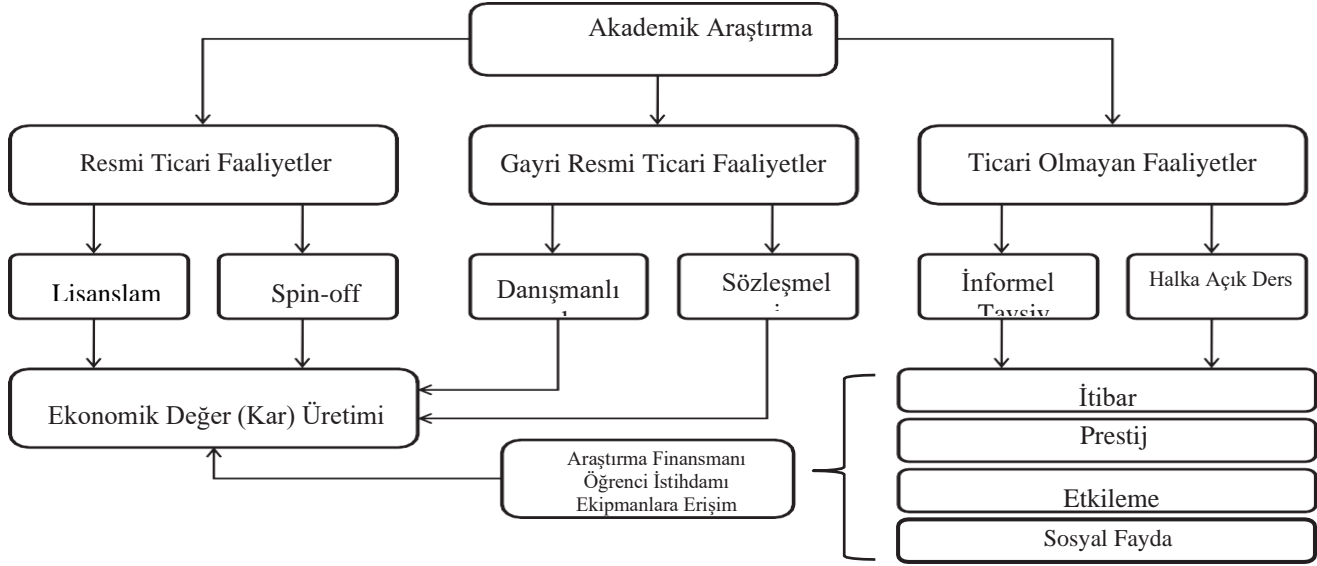
üzere kategorilere ayırmışlardır. Şekil 1'den de anlaşılacağı üzere, lisanslama ve spin-off kurulumu resmi bir faaliyet olarak ortaya çıksa da gayri resmi olan danışmanlık işleri ve sözleşmeli araştırmaların da ekonomik değer üretimi açısından ticarileşme faaliyetleri kapsamında değerlendirildikleri görülmektedir. Ayrıca ticari olmayan faaliyetler olarak tavsiye, halka açık seminer ve toplantı gibi faaliyetlerde akademisyen girişimcilik kapsamında değerlendirilmektedir. Bu tür faaliyetler, akademisyenlere itibar ve prestij sağlaması, etki ve sosyal fayda yaratması yolu ile araştırma fonlarına veya ekipmanlara erişim gibi olanaklar sağlarken aynı zamanda ekonomik değer yaratımına katkı sunabilmektedir. Akademik girişimcilik faaliyetlerinin ilk kategorisi resmi ticari faaliyetler, entelektüel mülkiyet korumasına ithafen yapılan lisanslama ve spin-off faaliyetlerini içermektedir. Bu faaliyetler sayesinde kurumsal yapıların ticarileştirilmesi sağlanmaktadır. İkinci kategori ise bilginin içerik olarak daha örtük olduğu, birinci kategorideki faaliyetlere göre koruma açısından daha zor olan gayri resmi ticari faaliyetleri içermektedir. Bu faaliyetler, danışmanlık, sözleşmeli araştırma, akademik olmayan paydaşlarla gerçekleştirilen ve işbirliğine dayalı araştırmalardan oluşmaktadır. Üçüncü kategori ise entelektüel mülkiyet ile korunamayacak olan ticari olmayan faaliyetlerdir. Üçüncü kategorideki faaliyetler genellikle gayri resmi kanalları vasıtasıyla gerçekleştirilmektedir. Bu kategori kapsamındaki faaliyetlerde finansal getirilerden çok, kurumsal itibar, ticari faaliyetlerde ağ-deneyim paylaşımı ve toplumdaki olan ilişkileri geliştirmek üzerine odaklanılmaktadır. Bu bağlamda üçüncü kategori, resmi olmayan danışmanlıklar, topluma açık dersler, sergiler gibi çeşitli faaliyetleri içermektedir. Son iki kategorinin içeriği gereğince oluşan faaliyetler, akademisyenlerin girişimcilik olarak nitelendirilen faaliyetlerinin önemli bir öncüsü olarak vurgulanmaktadır.

Literatür incelendiğinde girişimcilik ile ilgili, ilgili konudaki akademik yayınların incelenmesi (Wan ve Lv, 2021; Çetinkaya Bozkurt ve Çetin, 2016; Kılıç vd., 2017; Aydınoğlu, 2021; Demir, 2022), yenilik ve girişimcilik ilişkisi (Duran-Sanchez vd., 2018; Ekinci, 2022; Doğan, 2020; Ala ve Uğuz, 2021), girişimcilik türleri (Fernandes vd., 2022; Yu vd., 2022; Secundo vd., 2020; Özer Çaylan, 2014; Yumuşak, 2019; Genç, 2022) gibi konularda bibliyografik çalışmalar yer alırken, akademik girişimcilikle ilgili az sayıda çalışma bulunmaktadır. Gössling vd., (2021) çalışmalarında, üniversitelerde turizm alanında görevli akademisyenlerden elde edilen verilerine dayalı olarak kurumlarda akademik girişimcilik ve araştırma performansının nasıl ölçüldüğü ve akademisyenlerin bu süreçlere nasıl uyum sağladığı araştırılmıştır. Skute (2019) çalışmasında nicel bir literatür taramasına dayalı olarak akademik girişimcilik konulu makaleleri incelemiş ve ilgili alanın girişimci üniversite ve bileşenleri, üniversite girişimcileri ve teknolojinin ticarileştirilmesi, akademik girişimcilerin motivasyonları/engeller, bilgi transferi ve bölgesel ekonomik etkiler olmak üzere dört kümede bir

araya geldiği belirtilmiştir. Guindalini vd., (2021), Lis ve Komarnicka (2018) ve Lopes vd., (2020) ise çalışmalarında akademik girişimcilikle ilgili tematik sınırları ve araştırma kapasitesini vurgulamışlardır. Domingues vd., (2022) çalışmasında meta veri analizi kapsamında RStudio yazılımı kullanılarak WoS veri tabanından alınan makalelere yönelik

sistematiik bir inceleme yapılmıştır. Bu çalışmada, akademik girişimcilik üzerine yapılan çalışmaların çoğunun akademik ortamda girişimciliğin gelişiminin değerlendirilmesine yönelik olduğu ve fikri mülkiyetin ticarileştirilmesini amaçlayan modeller geliştirmek için bir araştırma açığı olduğu sonucuna varılmıştı (Domingues vd., 2022: 33).

Şekil 1. Akademisyen Girişimciliği Faaliyetleri



Kaynak: Abreu ve Grinewich, 2013: 412.

3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın amacını yerine getirebilmek, araştırma sorularına yanıt bulabilmek ve akademik girişimcilik literatüründeki temaların ilişkisini değerlendirmek için bibliyometrik analiz yönteminden yararlanılmıştır. Bibliyometrinin temel fikri, kişi ve kurumların akademik çıktılarını ölçmektir (Ball, 2018: 15). Bibliyometri, belirli disiplinlerin evrimini niceliksel olarak ölçmek, belirli eserlerin, yazarların veya dergilerin bilimsel katkısını, etkisini ve bilimsel bilgi üretim süreçlerini değerlendirmek için kullanılmaktadır. Bibliyometrik analiz, araştırmaların yazar sayısı, yıl, dergi, konu, yayın künyesi, atıf yapılan kaynaklar gibi çeşitli parametrelerinin sayısal olarak analize tabi tutulması olarak tanımlanmaktadır (Al ve Tonta, 2004: 19). Bibliyometrik analiz, paylaşılan referanslara dayalı bir veri kümesindeki makaleleri eşleştirmeye odaklanmaktadır. Bu yöntem, yönetim ve girişimcilik literatürü de dahil olmak üzere çeşitli araştırma alanlarında giderek daha fazla kullanılmaktadır (Skute, 2019: 240). Bu çalışmada akademik girişimcilik ile ilgili uluslararası yazınındaki makaleler incelenmiştir. Araştırma kapsamında incelenecek veri setinin oluşturulmasında Web of Science (WoS)'dan yararlanılmıştır. Analiz kapsamındaki veriler, SSCI ve SCI-EXPANDED atıf indeksinde taranmaktadır. Akademik girişimcilik konusunda verilere ulaşılması noktasında WoS

veri tabanında konu başlığı arama türü tercih edilmiştir. Bu arama türünde ise “akademik girişimcilik (academic entrepreneurship)”, “akademik girişim (academic spin-off)”, “akademik ticarileştirme (academic commercialiation)”, “girişimci akademik (entrepreneurship academic)” anahtar kelimeleri “veya” seçilerek aratılmıştır. Akademik girişimciliğin literatürde oldukça geniş yer bulması, araştırmada bazı sınırlılıklar belirlenmesine sebebiyet oluşturmuştur. Bu süreçte ilk olarak 1988-2021 yılları arasında ilgili atıf indekslerinde taranma sınırlılığı konulmuştur. Bu sınırlılık neticesinde 718 veri setine ulaşılmıştır. İkinci kısıtlama ise araştırma kapsamında yalnızca makale verilerinin dahil edilmesidir. Bu kısıtlama ile birlikte veri olarak 658 yayın kalmıştır. Üçüncü kısıtlama olarak makalelerin dilinin İngilizce olarak yayımlanmış olması belirlenmiştir. Bu son kısıtlama ile birlikte toplamda 649 makale verisi araştırmada dikkate alınmıştır. Araştırma kapsamında WoS üzerinden erişilen veri seti aracılığıyla makalelerin yıllara, yayımlandığı dergi, WoS kategorilerine, üretildiği ülke, atıf sayısına ve en çok atıf alan araştırmacı ve atıf sayısı bakımından yönelimler incelenmiştir. Bibliyometrik yöntemler, atıf analizi, ortak atıf ağ analizi ve bibliyografik eşleştirme analizi gibi yaklaşımları içerir (Holden vd., 2005: 2-3). Çalışmada makalelerde en sık kullanılan sözcükler anahtar kelime ağı, makalelerin bibliyografik eşleşmesi bibliyografik eşleştirme, referans,

dergi ve yazarların ortak atıf analizi ise ortak atıf ağı haritasıyla analiz edilmiştir. Ortak ağ analizi, alıntılanan belgeleri temsil eden bir dizi düğümden ve ağı dayandığı makalelerin atıf listesindeki düğümlerin birlikte oluşumunu temsil eden bir dizi bağlantıdan oluşur (Ardito vd., 2019: 1995). Ortak ağ analizi iki belgenin başka bir belgenin referans listesindeki ortak görünümünü yansıtmaktadır. Bu nedenle, literatürde yaygın olarak kullanılan ortak ağ analizi sonucunda düğüm makalelerinin detaylı analizi ile o düğümün araştırma alanı daha fazla keşfedilebilmektedir (Bilge ve Yaman, 2021: 3213; Ayaz ve Çelik, 2022: 314). Bibliyografik eşleştirme analizi ise bir makalenin ortak referanslarının sayısını vurgulayarak ortak atıf analizini tamamlamak için kullanılmaktadır. Kessler (1963) tarafından önerilen, bibliyografik eşleştirme analizi, makaleleri iki makalenin paylaştığı atıflara göre gruplandırır. Bu analiz, makaleleri araştırma odaklarına göre gruplandırmanın en avantajlı tekniklerinden biridir (Jarneving, 2017: 291). Çalışmada ağ haritalarının ortaya konulması ve ilgili alan yazının görselleştirilmesinde VOSviewer 1.6.18 programı tarafından sağlanan araçlardan yararlanılmıştır. VOSviewer, büyük ölçekli verileri analiz etme ve karmaşık bibliyometrik ağ haritalarının oluşturulmasında en uygun ve sık kullanılan bir yazılım olduğu için tercih edilmiştir (Sinkovics, 2016; Zou vd., 2018). Araştırma dahilinde cevap aranan sorular aşağıda ifade edilmiştir.

- Akademisyen girişimciliği ile ilgili makalelerin yıllara göre dağılımı nedir?
- Akademisyen girişimciliği ile ilgili makalelerin en sık yayımlandığı dergilere göre dağılımı nedir?
- Akademisyen girişimciliği ile ilgili makalelerin WoS kategorilerine göre dağılımı nedir?
- Akademisyen girişimciliği ile ilgili makalelerin üretildiği kurumlara göre dağılımı nedir?
- Akademisyen girişimciliği ile ilgili makalelerin üretildiği ülkelere göre dağılımı nedir?
- Akademisyen girişimciliği konusunda en sık kullanım alanı bulan kelimeler nelerdir?
- Akademisyen girişimciliği konusunda en sık atıf alan makaleler nelerdir?
- Akademisyen girişimciliği konusunda anahtar kelime ağı kapsamında en sık kullanılan kelime nedir?
- Akademisyen girişimciliği konusunda bibliyografik eşleşme analizine göre araştırmalardaki benzerlik durumu nedir?
- Akademisyen girişimciliği ile ilgili atıf, dergi ve araştırmacı ortak atıf ağında önemli unsurlar nelerdir?

4. Araştırmanın Bulguları

Araştırmanın bu bölümünde 1988-2021 yılları arasında yayımlanan akademisyen girişimciliği konulu makalelere yönelik genel tanımlayıcı istatistiklere ve bibliyometrik analizlere yer verilmiştir. Araştırma kapsamında 649 makale değerlendirilmeye alınmıştır. Bu değerlendirmede ortaya çıkan sonuçlara grafik ve tablolar aracılığıyla araştırmada

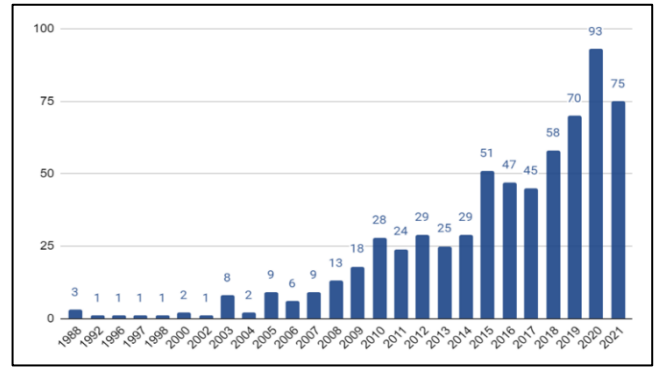
yer verilmiştir.

4.1. Genel Tanımlayıcı İstatistikler

Şekil 2’de 2021 yılı itibariyle uluslararası yazında çalışma yöntemine uygun kriterlere uygun olarak ulaşılan 649 makalenin yıllara göre dağılımı yer almaktadır. Akademisyen girişimciliği ile ilgili 1988 yılında üç makale bulunurken 2019 yılında 70, 2020 yılında 93, 2021 yılında ise 75 makalenin yayımlandığı görülmektedir. 1988-2009 yılları arasında 75, 2011-2021 yılları arasında 574 makale yayımlanmıştır. İlgili konuda son beş yılda yayımlanan toplam makale sayısı ise 341’dir. Şekil 2’de görüldüğü üzere ilgili konudaki makale sayısının yıllar itibariyle hızlı bir şekilde artış gösterdiği tespit edilmiştir.

Şekil 2. Yayımlanan Makalelerin Yıllara Göre Dağılımı

Tablo 1’de akademik girişimcilik konusunda en sık



makalenin yayımlandığı ilk 23 dergiye yer verilmiştir. 1988-2021 yılları arasında en fazla (%15,6) makalenin yayımlandığı dergi “Journal of Technology Transfer” olmuştur. İkinci en fazla (%7,7) makalenin yayımlandığı dergi “Research Policy” dergisi, üçüncü olarak bu dergiyi %3,9 ile “Small Business Economics” dergisi takip etmektedir. Aşağıdaki tabloda yer verilen dergiler yayımlanan makalelerin %61,32’sini oluşturmaktadır.

Tablo 2’de akademisyen girişimciliğine ilişkin makalelerin WoS kategorilerinin ilk 21’ine yer verilmiştir. Tablo incelendiğinde en çok kategori kaydının 397 makale ile “yönetim” kategorisinde olduğu görülmektedir. Bu kategoriyi, 206 kayıt sayısı ile “işletme”, 139 kayıt sayısı ile “endüstri mühendisliği” kategorileri takip etmektedir.

Tablo 1. Makalelerin Yayımlandığı Dergiler Bakımından İncelenmesi

Sıra	Dergi Adı	Makale	%
1	Journal of Technology Transfer	101	15,6
2	Research Policy	50	7,7
3	Small Business Economics	25	3,9
4	Technological Forecasting and Social	24	3,7
5	Technovation	24	3,7
6	International Entrepreneurship and	17	2,6
7	Science and Public Policy	16	2,5
8	R & D Management	13	2,0

9	Spine Journal	12	1,8	4	Nord University	17	2,62
10	Sustainability	11	1,7	5	University of Bergamo	14	2,16
11	International Journal of Entrepreneurial	10	1,5	6	University of Nottingham	14	2,16
12	Technology Analysis Strategic Management	10	1,5	7	Stanford University	13	2,00
13	Industry and Innovation	9	1,4	8	University System of Georgia	13	2,00
14	International Journal of Innovation and	9	1,4	9	Autonomous University of Barcelona	12	1,85
15	Management Decision	9	1,4		Hse University National Research		
16	International Small Business Journal	8	1,2		University Higher School of		
17	Journal of Business Venturing	8	1,2	10	Economics	12	1,85
18	Entrepreneurship Theory and Practice	7	1,1	11	University of London	12	1,85
19	European Journal of Innovation Management	7	1,1	12	University of Naples Federico ii	12	1,85
20	Industrial and Corporate Change	7	1,1	13	University of Oslo	12	1,85
21	International Journal of Technology	7	1,1	14	Friedrich Schiller University of Jena	11	1,69
22	Minerva	7	1,1	15	Ku Leuven	11	1,69
23	Nature Biotechnology	7	1,1	16	Linkoping University	11	1,69
24	Diğer	251	38,7	17	University of Toronto	11	1,69
				18	Diğer	392	60,40

Tablo 2. Makalelerin WoS Kategorisi Bakımından İncelenmesi

Sıra	Kategori	Kayıt Sayısı
1	Yönetim	397
2	İşletme	206
3	Endüstri Mühendisliği	139
4	Ekonomi	78
5	Eğitim Araştırmaları	36
6	Yöneylem Araştırmaları Yönetim Bilimi	35
7	Bölgesel Kentsel Planlama	34
8	Kamu Yönetimi	21
9	Ortopedi	20
10	Sosyal Bilimler Disiplinlerarası	15
11	Coğrafya	14
12	Çevre Bilimleri	12
13	Yeşil Sürdürülebilir Bilim Teknolojisi	12
14	Bilgi Bilimi Kütüphane Bilimi	11
15	Multidisipliner Bilimler	11
16	Geliştirme Çalışmaları	9
17	Tarih Bilim Felsefesi	9
18	Ameliyat	9
19	Kentsel Çalışmalar	9
20	Biyoteknoloji Uygulamalı Mikrobiyoloji	8
21	Rehabilitasyon	8

Tablo 3'te akademisyen girişimciliğine ilişkin en çok makale üretilen kurumlara yer verilmiştir. 1988-2021 yılları arasında 29 makale ile en fazla (%4,47) makalenin yayımlandığı kurum "Ghent University" ve "Imperial College London" olmuştur.

Tablo 3. Makalelerin Kurum Bakımından İncelenmesi

Sıra	Üniversite	Kayıt Sayısı	%
1	Ghent University	29	4,47
2	Imperial College London	29	4,47
3	University of Bologna	24	3,70

Tablo 4'te akademisyen girişimciliği ile ilgili makalelerin üretildiği ülkelere göre dağılımına yer verilmiştir. 1988-2021 yılları arasında 167 kayıt sayısı ile makalenin üretildiği ülke "ABD" olarak tespit edilmiştir. Bu ülkeyi 113 kayıt sayısı ile "İtalya", 106 kayıt sayısı ile "İngiltere" takip etmektedir.

Tablo 4. Makalelerin Ülke Bakımından İncelenmesi

Sıra	Ülke	Kayıt Sayısı
1	ABD	167
2	İtalya	113
3	İngiltere	106
4	Almanya	67
5	İspanya	62
6	Belçika	47
7	Hollanda	46
8	İsveç	40
9	Fransa	37
10	Norveç	37
11	Çin Halk Cumhuriyeti	35
12	Kanada	28
13	Brezilya	19
14	Avustralya	17
15	Danimarka	17
16	Portekiz	16
17	Rusya	13
18	İrlanda	12
19	Japonya	11
20	İsviçre	11

4.2. Bibliyometrik Analiz

4.2.1. Anahtar Kelime Ağ Analizi

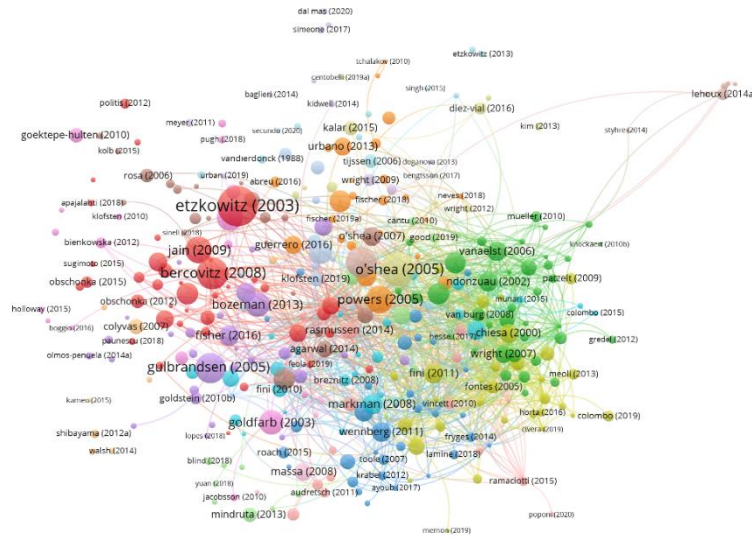
Anahtar kelime ağ analizi ile makalelerde araştırmacılar tarafından verilen anahtar kelimeler görselleştirilmektedir.

çalışması en çok (762) atıf sayısına sahiptir. O'Shea, RP.; Allen, TJ.; Chevalier, A.; Roche, F. (2005) araştırmacılarının "Entrepreneurial orientation, technology transfer and spinoff performance of US universities" başlıklı çalışma ikinci en çok atıf (534) makaledir. Atıf sayısı bakımından Bercovitz, J.; Feldman, M. (2008) araştırmacılarının "Academic entrepreneurs: organizational change at the individual level" başlıklı çalışması ise üçüncü sırada (471) yer almaktadır.

Şekil 5'e göre en çok atıf alan makalelerin yazar ağ analizine yer verilmiştir. Minimum atıf sayısı 10 olarak sınırlandırılmıştır. Bu durumda haritalandırmada 351 yazara yer verilmiş, makaleler 18 kümede gruplanmıştır. En çok kayıt bulunan kümeler kırmızı, yeşil, mavi ve sarı kümelerdir. Şekil 5'e göre her grubun altındaki yazarların kendi içlerinde birbirleri ile kısmen yakın bir ilişki içerisinde olduğu ve genel anlamda gruplarında birbirlerine yakın olduğu görülmektedir.

Tablo 5. En Çok Atıf Alan Makalelerin Araştırmacı, Dergi, Yayın Yılı ve Atıf Sayısı Bakımından İncelenmesi

No	Araştırmacı/Araştırmacılar	Makale	Dergi	Yayın Yılı	Atıf Sayısı
1	Etzkowitz, H.	Research groups as 'quasi-firms': the invention of the entrepreneurial university	Research Policy	2003	762
2	O'Shea, RP.; Allen, TJ.; Chevalier, A. ; Roche, F.	Entrepreneurial orientation, technology transfer and spinoff performance of US universities	Research Policy	2005	534
3	Bercovitz, J.; Feldman, M.	Academic entrepreneurs: Organizational change at the individual level	Organization Science	2008	471
4	Grimaldi, R.; Kenney, M.; Siegel, DS.; Wright, M.	30 years after Bayh-Dole: Reassessing academic entrepreneurship	Research Policy	2011	447
5	Gulbrandsen, M.; Smeby, JC.	Industry funding and university professors' research performance	Research Policy	2005	432
6	Powers, JB.; McDougall, PP.	University start-up formation and technology licensing with firms that go public: a resource-based view of academic entrepreneurship	Journal Of Business Venturing	2005	352
7	Jain, S.; George, G.; Maltarich, M.	Academics or entrepreneurs? Investigating role identity modification of university scientists involved in commercialization activity	Research Policy	2009	332
8	Klofsten, M.; Jones-Evans, D.	Comparing academic entrepreneurship in Europe - The case of Sweden and Ireland	Small Business Economics	2000	315
9	Bozeman, B.; Fay, D.; Slade, CP.	Research collaboration in universities and academic entrepreneurship: the-state-of-the-art	Journal Of Technology Transfer	2013	285
10	Goldfarb, B. ; Henrekson, M.	Bottom-up versus top-down policies towards the commercialization of university intellectual property	Research Policy	2003	273

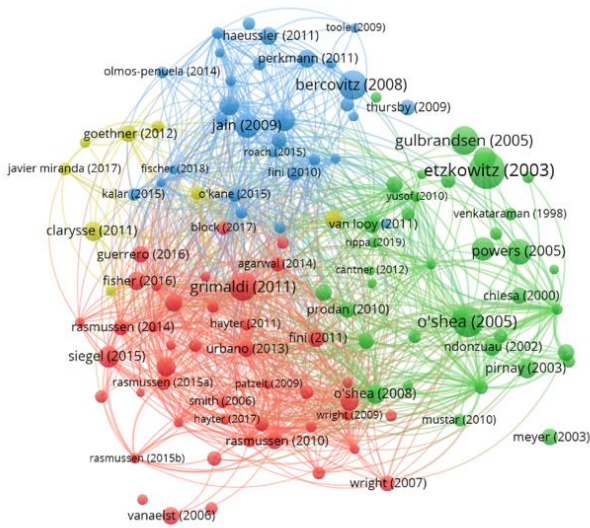


VOSviewer

Şekil 5. En Çok Atıf Alan Makalelerin Ağ Analizi

4.4. Bibliyografik Eşleştirme Analizi

Bibliyografik eşleştirme analizinde yayınların incelenmesi noktasında bir yazarın minimum atıf sayısı 50 olarak sınırlandırılmıştır. Bu durumda haritalandırmada 125 yazara yer verilmiştir. Analiz sonucunda 5 küme meydana gelmiştir. Bağlantı gücü açısından ise Casper (73 atıf, 919 bağlantı gücü) ilk sırada yer almaktadır. Bu analiz sonucunda oluşan kümeler dikkate alındığında; 44 araştırmacının yer aldığı birinci kümeye Grimaldi (447 atıf, 679 bağlantı gücü), 39 araştırmacıdan oluşan ikinci kümeye Etzkowitz (762 atıf, 81 bağlantı gücü), 30 araştırmacının olduğu üçüncü kümeye Bercovitz (471 atıf, 350 bağlantı gücü), 8 araştırmacının yer aldığı dördüncü kümeye de Clarysse (225 atıf, 347 bağlantı gücü) ile liderlik etmektedir.



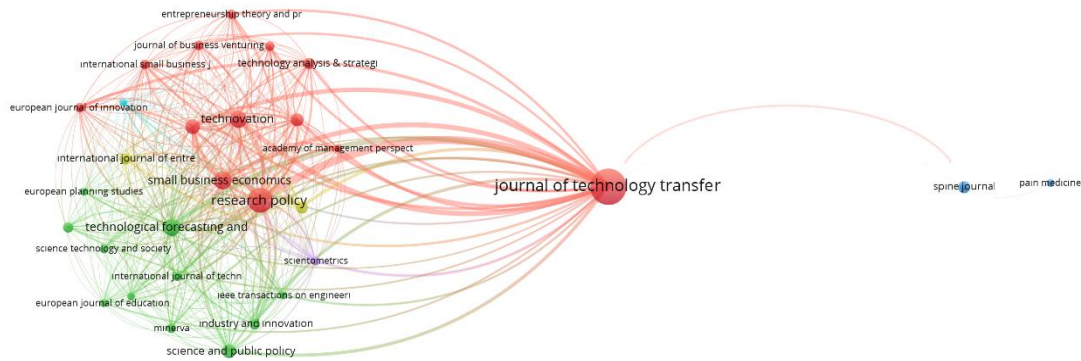
Şekil 6. Yayınların Bibliyografik Eşleşme Analizi

Bibliyografik eşleştirme analizinde dergilerin incelenmesi noktasında haritalamada bir kaynağın minimum kaynak sayısı 5 seçildiğinde 176 dergiden 31'i eşik değerini karşılamıştır. Bağlantı gücü açısından kırmızı kümede yer alan "Journal of Technology Transfer" (101 yayın, 3510 atıf, 76158 bağlantı gücü) ilk sırada yer almaktadır. Haritalamada 6 küme meydana gelmiştir. Üçüncü kümede yer alan "Spine Journal" ile "Pain Medicine" dergilerinin diğer kümelere göre bağlantı gücü düşüktür.

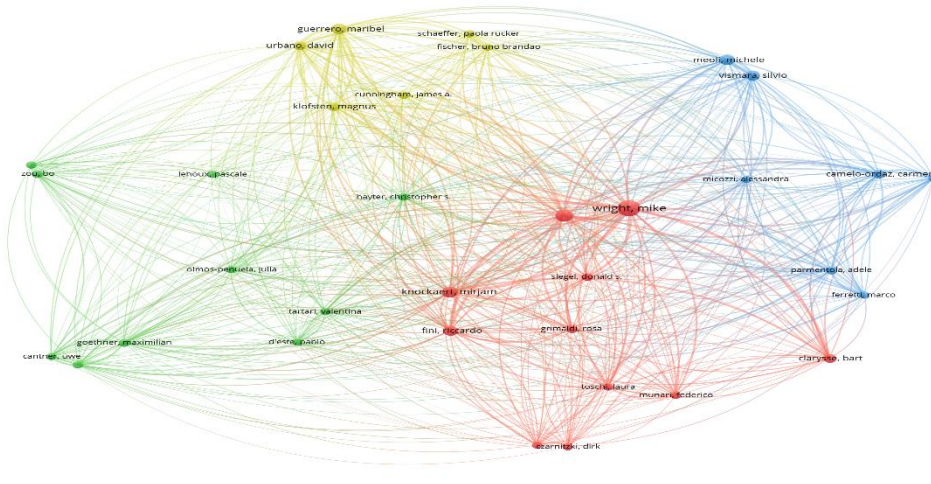
Bibliyografik eşleştirme analizinde yazarların incelenmesi noktasında haritalamada bir kaynağın minimum kaynak sayısı 5 seçildiğinde 1457 yazardan 35'i eşik değerini karşılamıştır. Haritalamada 4 küme meydana gelmiştir. Bağlantı gücü açısından kırmızı kümede yer alan Wright, M. (24 makale, 2430 atıf, 22020 bağlantı gücü) ilk sırada yer almaktadır. Kümelere baktığımızda ikinci küme olan yeşil kümeye Goethner, M. (6 makale, 363 atıf, 4936 bağlantı gücü) bağlantı gücü ile öncülük etmektedir.

4.5. Ortak Atıf Analizi

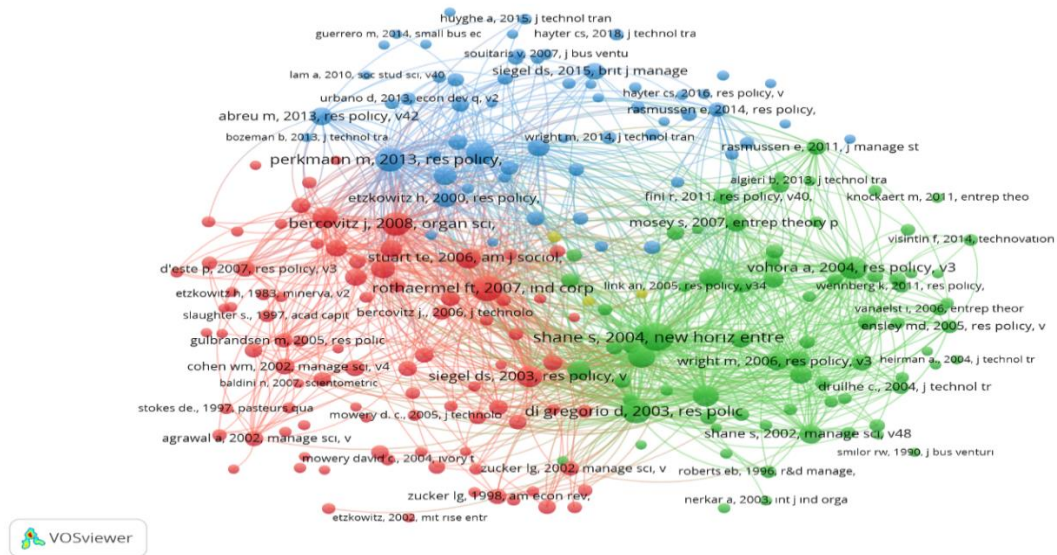
Ortak atıf analizinde atıfların incelenmesi noktasında bir referansın minimum atıf sayısı 20 olarak sınırlandırılmıştır. Bu durumda haritalandırmada 228 referansa yer verilmiştir. Şekil 9'da görüldüğü gibi analiz sonucunda 4 küme meydana gelmiştir. Kırmızı küme 89 yazar ile en fazla yazara sahipken bu kümeyi yeşil (76), mavi (59) ve sarı (3) kümeleri takip etmektedir. Yeşil kümeye öncülük eden Shane (2004) (173 atıf, 3778 bağlantı gücü) ilk sıradadır. Kırmızı kümeye Rothaermel (2007) (147 atıf, 3211 bağlantı gücü), mavi kümeye Perkmann (2013) (128 atıf, 2990 bağlantı gücü) ve sarı kümeye Siegel (2007) (29 atıf, 701 bağlantı gücü) ile öncülük etmektedir.



Şekil 7. Dergilerin Bibliyografik Eşleştirme Analizi



Şekil 8. Yazarların Bibliyografik Eşleştirme Analizi



Şekil 9. Atıfların Ortak Atıf Analizi

Ortak atıf analizinde dergilerin incelenmesi noktasında haritalamada bir kaynağın minimum atıflarının sayısı 50 seçildiğinde 9152 kaynağın 95'i eşik değerini oluşturmuştur. İlgili analiz sayesinde kaynakların her biri diğer kaynaklarla ortak alıntı bağlantılarının toplam gücüne ulaşılmıştır. Bu analizde haritalama sonucunda 6 küme oluşmuştur. Yeşil kümede yer alan "Research Policy" dergisi atıf sayısı (5676) ve bağlantı gücü (268018) bakımından ilk sıradadır. Kırmızı kümeye "Journal of Technology Transfer" (2719 atıf, 150993 bağlantı gücü), mavi kümeye "Journal of Business Venturing" (1531 atıf, 88831 bağlantı gücü), sarı kümeye "Management Science" (813 atıf, 47796 bağlantı gücü), mor kümeye "Regional Studies" (219 atıf, 11846 bağlantı gücü) ve turkuaz kümeye "Oxford Review of Economic Policy" (104 atıf, 6324 bağlantı gücü) temsil etmektedir.

Ortak atıf analizinde yazarların incelenmesi noktasında

minimum atıfların sayısı 50 seçilmiştir. Kriter doğrultusunda 15101 yazarın 92'si eşik değerini geçmiştir. Yazarların ortak atıf analizi 5 kümeden oluşmaktadır. Ortak atıf analizine göre en sık atıf yapılan araştırmacı Shane (511 atıf, 12781 bağlantı gücü) ve bağlı bulunduğu küme yeşildir. İkinci sırada en sık atıf yapılan araştırmacı Etzkowitz (504 atıf, 11075 bağlantı gücü) olarak analiz edilirken bağlı bulunduğu küme ise kırmızıdır.

4.6. Akademisyen Girişimciliği Konulu Araştırmaların Vosviewer Özeti

Akademisyen girişimciliği konulu araştırmaların bağlantı gücüne göre en yüksek ilk beş sıralaması daha geniş ve toplu halde yansıtacak şekilde Tabla 6'da yer verilmiştir.

	Ülke	ABD	İngiltere	İtalya	Belçika	Technology Almanya
Bibliyografik Eşleştirme	Makale	Casper (2013)	Klofsten (2019)	O'shea (2008)	Rasmussen (2010)	O'kane (2015)
	Dergi	Journal of Technology Transfer	Research Policy	Technological Forecasting and Social Change	Technovation	Small Business Economics
	Araştırmacı	Wright, M.	Rasmussen, E.	Knockaert, M.	Fini, R.	Guerrero, M.
	Kurum	Ghent University	University of Bologna	Imperial College London	University of Oslo	University of Nottingham
Ortak Atf	Ülke	İtalya	İngiltere	ABD	Almanya	İspanya
	Atf	Shane (2004)	Di Gregorio (2003)	Rothaermel (2007)	Perkmann (2013)	Bercovitz (2008)
	Dergi	Research Policy	Journal of Technology Transfer	Journal of Business Venturing	Technovation	Small Business Economics
	Yazar	Shane, S.	Etzkowitz	Siegel, Ds.	Wright, M.	Rasmussen, E.

5. Sonuç ve Tartışma

Girişimcilik çalışma alanı olarak günümüzde oldukça ilgi duyulan bir alandır. Girişimcilik türü olarak akademisyen girişimciliğinde her geçen gün önemi artmakta ve buna ilişkin ilgili alandaki eğilimleri ortaya çıkarmak oldukça önemli bir gerekliliktir. Bu araştırma, bibliyometrik analiz tekniklerini kullanarak akademisyen girişimciliği çalışmalarını kapsamlı bir literatür incelemesi sunmaktadır. Aynı zamanda bu araştırma alandaki etkili çalışmalar ve araştırmacılar arasındaki ilişkileri görselleştirerek bazı veriler sunmakta ve yol göstermektedir. Araştırmaya yalnızca WoS'taki makalelerin dahil edilmesi ve dil bakımından İngilizcenin seçilmesiyle bulgu olarak 1988-2021 yılları arasında yayımlanan 649 makaleye erişim sağlanmıştır. Araştırmada akademisyen girişimciliği konusunda yayımlanmış makaleler, bibliyometrik olarak çeşitli yönlerden analiz edilerek konunun daha iyi anlaşılmasına ve teşvik edilmesine yönelik kıymetli bilgiler sağlamaktadır. Daha önceki çalışmalarda da benzer bulgular elde edilmiştir (Guindalini vd., 2021).

Araştırma bulgularında akademisyen girişimciliği ile ilgili makalelerin 2003 yılından önce oldukça sınırlı sayıda olduğu tespit edilmiştir. En fazla makalenin ise 2020 yılında yayımlandığı görülmüştür. Bununla birlikte yayımlanan makalelerin yaklaşık olarak yarısının son beş yılda yayımlandığı tespit edilmiştir. Bu tespit ilgili konudaki araştırmaların son yıllarda oldukça ivme kazandığını ortaya koymaktadır. Akademisyen girişimciliği ile ilgili çalışmalar yayımlandığı dergi bakımından incelendiğinde en fazla makalenin yayımlandığı en etkin derginin "Journal of Technology Transfer" olduğu tespit edilmiştir. Araştırma sonucunda elde edilen bu bulgu literatürde Lis ve Komarnicka (2018) ve Skute (2019) tarafından yapılan çalışma ile benzerdir. Bu tespitinin nedeninin derginin ilgili konuyu odağına alan çalışmalara verdiği önem olduğu düşünülmektedir. Dergi ortak atf analizine bakıldığında ise "Research Policy" dergisi en fazla atf sayısı (5676) ve en fazla bağlantı gücüne (268018) sahip dergi olarak saptanmıştır. "Journal of Technology Transfer" dergisi ise atf sayısı (2719) ve bağlantı gücü (150993) bakımından ikinci sırada yer almaktadır. WoS kategorileri açısından

ilgili konuda en çok kayıt "yönetim" kategorisinde yer aldığı tespit edilmiştir. Akademisyen girişimciliği ile ilgili 29 yayımla Ghent University konuya en çok katkı yapan üniversite olmuştur. Ülke bazında bakıldığında, 60 farklı ülkeden akademisyen girişimciliği kavramına en çok katkıyı Amerika Birleşik Devletleri yapmıştır. Bu ülkeyi İtalya, İngiltere ve Almanya takip etmektedir. Türkiye'nin ise 2 makale ile sıralamada oldukça geride olduğu tespit edilmiştir. Araştırmada elde edilen üniversite ve ülke bazlı bulgu bakımından Skute (2019) tarafından yapılan çalışmada da benzer sonuca ulaşılmıştır. Araştırma kapsamındaki 649 makalede toplamda 1612 anahtar kelime kullanıldığı tespit edilmiştir. Bu makalelerde en sık kullanılan anahtar kelimelerin akademisyen girişimciliği, teknoloji transferi, girişimcilik, girişimci üniversite, akademik spin-offs, üniversite, ticarileştirme, bilgi transferi, inovasyon olduğu saptanmıştır. Benzer şekilde, Lis ve Komarnicka (2018) ve Domingues vd., (2022) tarafından yapılan çalışmada da akademisyen girişimciliği, bilgi transferi, teknoloji transferi gibi kavramların sıklıkla kullanıldığı tespit edilmiştir. Akademisyen girişimciliği ile ilgili çalışmalar atf sayısı bakımından incelendiğinde Etzkowitz, H. (2003) araştırmacısının "Research groups as 'quasi-firms': the invention of the entrepreneurial university" başlıklı çalışması en çok atf (762) alan makaledir. En çok atf alan makalelerin yazar ağ analizi bakımından her gruptaki araştırmacıların kendi içlerinde birbirleri ile kısmen yakın bir ilişki içerisinde olduğu düşünülmektedir. Atıfların ortak atf analizinde ise Shane (2004)'ün çalışması en fazla atf (173) ve bağlantı gücüne (3778) sahiptir. Bibliyografik eşleştirme analizinde araştırmacıların eşleşmesinde Wright, M. (24 makale, 2430 atf, 22020 bağlantı gücü) ilk sırada yer almaktadır. Benzer şekilde, Skute (2019) ve Domingues vd., (2022) tarafından yapılan çalışmada da bibliyografik eşleştirme analizinde ilk sırada Wright, M.'nin olduğu tespit edilmiştir.

Bu araştırma akademisyen girişimciliği üzerine genel bir değerlendirme sunmaktadır. İlgili konudaki araştırma verimliliğinin dağılımı ve analiz edilen yayınların atf sayıları gibi parametreler, araştırmacıların akademisyen girişimciliğini ve ilgili konularını araştırmaya artan ilgisini doğrulamaktadır. Bu nedenle, akademisyen girişimcilikle

ilgili tematik sınırların ve alana katkıda bulunanların ortaya konulması, ilgili alanda yeni bir araştırma amaçlayanlara araştırma sürecini tasarlarırken, araştırma metodolojisini oluştururken yol gösterici olacağı düşünülmektedir. Gelecek araştırmalarda akademisyen girişimciliğini, diğer girişimcilik türleri ile kıyaslandırma, hangi girişimcilik türü ile yakın ilişki içerisinde ya da diğer girişimcilik türleri ile farklılıklarını veya benzerliklerini ortaya koyabilecek çalışmalar yapılabilir. Çeşitli veri tabanlarından akademik girişimcilik konusunda yapılan çalışmalara ait çeşitli yayın kriterleri seçilerek dönemsel olarak farklı zamanlara ait kapsamlı çalışmalar yürütülebilir. Ayrıca bu çalışmada kullanılan analiz aracı dışında farklı görselleştirme programları kullanılarak daha farklı analizler de yapılabilir. Araştırmacılar ilgili konuda yapılan çalışmaların sonuçları ile ilgili karşılaştırmalı çalışmalar yapabilirler. Çalışma 1988-2021 tarihleri arasında akademisyen girişimciliği konusundaki araştırma makaleleri ile sınırlıdır. Bu sebeple, belirli periyodlarla emsal çalışmalar yapılarak ilgili konudaki eğitimler ortaya konulabilir.

Kaynakça

- Abreu, M., & Grinevich, V. (2013). The nature of academic entrepreneurship in the UK: Widening the focus on entrepreneurial activities. *Research Policy*, 42(2), 408–422.
- Acs, Z. J. & Audretsch, D. B. (1991). Innovation and Technological Change: An Overview, in Zoltan J. Acs and David B. Audretsch, (eds), *Innovation and Technological Change: An International Comparison*, New York: Harvester Wheatsheaf.
- Acs, Z. J. & Audretsch, D. B. (1991). R&D, Firm Size, and Innovative Activity, in Zoltan J. Acs and David B. Audretsch, (eds), *Innovation and Technological Change: An International Comparison*, New York, NY: Harvester Wheatsheaf.
- Al, U., & Tonta, Y. (2004). Atıf analizi: Hacettepe Üniversitesi Kütüphanecilik Bölümü tezlerinde atıf yapılan kaynaklar. *Bilgi Dünyası*, 5 (1), 19-47.
- Ala, T. & Uğuz, S. (2021). Türkiye’de bölgesel kalkınmanın girişimcilik, inovasyon ve ar-ge çalışmalarıyla ilişkisinin bibliyometrik analizi ve LDA MALLET uygulaması. *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20. *Bölge Bilimi ve Planlama Kongresi Özel Sayısı*, 13-29.
- Aldridge, T. T., D. Audretsch, S. Desai and V., & Nadella, V. (2014). Scientist entrepreneurship across scientific fields. *The Journal of Technology Transfer*, 39(6), 819–835.
- Ardito, L., Scuotto, V., Del Giudice, M., & Petruzzelli, A. M. (2019). A bibliometric analysis of research on Big Data analytics for business and management. *Management Decision*. 1993-2009.
- Ayaz, A., & Çelik, K. (2022). *Mobil öğrenmenin bibliyometrik analizi. Sosyal, Beşerî ve İdari Bilimler Alanında Uluslararası Araştırmalar X*, 305-320. Eğitim Yayınevi.
- Aydınoğlu, A. U. (2021). *Girişimcilik üzerine akademik çalışmalar: 2000-2019 yıllarının bibliyometrik analizi, Türkiye’de yenilik tabanlı girişimcilik*, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Balıkoğlu, A., Oflaz, M., Acun, A. & Avcikurt, C. (2017). Girişimcilik konulu lisansüstü tezlere yönelik bibliyometrik bir analiz, 8. *Uluslararası Girişimcilik Kongresi*, 683-696.
- Ball, R. (2018). *Bibliometric Methods: Basic Principles and Indicators*. Ball R. (Ed), *An Introduction to Bibliometrics*, 15-56, Chandos Publishing.
- Barth, T. (2013), *Academic Entrepreneur*, Academic Entrepreneurship, Carayannis, Elias G. (Ed.), *Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship*, 1-18, New York: Springer Reference.
- Bercovitz, J., & Feldman, M. (2008). Academic entrepreneurs: organizational change at the individual level. *Organization Science*, 19(1), 69–89.
- Bilge, E.Ç. & Yaman, H. (2022). Research trends analysis using text mining in construction management: 2000–2020. *Engineering, Construction and Architectural Management*, 29 (8). 3210-3233.
- Bozeman, B., Fay, D. & Slade, C.P. (2013). Research collaboration in universities and academic entrepreneurship: the-state-of-the-art. *The Journal of Technology Transfer*, 38, 1–67.
- Bozkurt, Ö. Ç., ve Çetin, A. (2016). Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi’ nin bibliyometrik analizi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 11 (2), 229-263.
- Brent G., & Magnus H. (2013). Bottom-up versus top-down policies towards the commercialization of university intellectual property, *Research Policy*, 32 (4), 639-658.
- Cansız, M., (2016), *Türkiye’de Akademik Girişimcilik*, Kalkınma Bakanlığı: Ankara.
- Cantu-Ortiz, F. J., Galeano, N., Mora-Castro, P., ve Fangmeyer Jr, J. (2017). Spreading academic entrepreneurship: made in Mexico. *Business Horizons*, 60(4), 541-550.
- Daniels, G. and Hofer, C., (1993). Characteristics of successful and unsuccessful entrepreneurial faculty and their innovative research teams. In N. Churchill, S. Birley, W. Bygrave, J. Doutriaux, E. Gatewood, F. Hoy and W. Wetzel (Eds) *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 598-609.
- Silva, L., Uyerra, E., & Oakey, R. (2012). Academic entrepreneurship in a resource-constrained environment: Diversification and synergistic effects. *In Technology*

- transfer in a global economy* (pp. 73-97). Springer, Boston, MA.
- Demir, E. (2022). *Yerel yazındaki girişimcilik makalelerinin bibliyometrik analizi: 2015-2020 yılları aralığı*. Yüksek Lisans Tezi. Kastamonu: Kastamonu Üniversitesi.
- Dickson, K., Coles, A. & Smith, H. (1998). Science in the marketplace: the role of the scientific entrepreneur. In: Daring, W. & Oakey, R. (eds.) *New Technology based Firms in the 1990s*. London: Paul Chapman.
- Doğan, M. E. (2020). *Teknokentler ve girişimcilik ilişkisi üzerine bibliyometrik analiz çalışması*, Yüksek Lisans Tezi. Bursa: Uludağ Üniversitesi.
- Domingues, M., Santana, H. E. Ruzene, D. & Silva, Daniel. (2022). Systematic literature review on academic entrepreneurship by bibliometric metadata analysis. *International Journal of Social Science Studies*. 10, 33-53.
- Drucker, P. F., (1985). *Innovation and Entrepreneurship*, New York: Harper & Row Publishers.
- Durán-Sánchez, A., Peris-Ortiz, M., Álvarez-García, J. & del Río, M. D. L. C. (2018). Entrepreneurship and social innovation for sustainability. (In.) *Bibliometric analysis. Strategies and Best Practices in Social Innovation* (11-29). Springer.
- Ekinci, G. (2022). Dijital teknolojiler, yapay zekâ, girişimcilik ve inovasyon yayınları bibliyometrik analizi. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (55), 163-188.
- Etzkowitz, H. (2003). Research groups as 'quasi-firms': the invention of the entrepreneurial university, *Research Policy*, 32(1), 109-121.
- Etzkowitz, H. (2008). *The Triple Helix. University-Industry-Government in Action*. New York, NY: Routledge Taylor & Francis Group.
- Fernandes, G., Marques, C., Silva, R. & Martins, H. (2022). Ethnic entrepreneurship: A bibliometric review and future research agenda. *Strategic Change*. 31 (5), 1-17.
- Franzoni, C., & Lissoni, F. (2006). *Academic entrepreneurship, patents and spin-offs: critical issues and lessons for Europe* (pp. 1-33). Milano: Università commerciale Luigi Bocconi.
- Genç, G. (2022). Examination of postgraduate theses in Turkey within the scope of social enterprise/entrepreneur/entrepreneurship: a bibliometric analysis. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10 (2), 961-979.
- Gössling, S., Moyle, B., & Weaver, D. (2021). Academic entrepreneurship: A bibliometric engagement model. *Annals of Tourism Research*. 90. 1-13.
- Grimaldi, R., Kenney, M., Siegel, D. S., & Wright, M. (2011). 30 years after Bayh–Dole: Reassessing academic entrepreneurship, *Research Policy*, 40(8), 1045-1057.
- Guindalini, C., Verreyne, M., & Kstelle, T. (2021). Taking scientific inventions to market: Mapping the academic entrepreneurship ecosystem, *Technological Forecasting and Social Change*, 173(2), 121144.
- Gulbrandsen, M. & Smeby, J. S. (2005). Industry funding and university professors' research performance, *Research Policy*, 34 (6), 932-950.
- Holden, G., Rosenberg, G., & Barker, K. (2005). Tracing thought through time and space: A selective review of bibliometrics in social work. *Social Work in Health Care*, 41(3-4), 1–34.
- Jain, S., George, G., & Maltarich, M., (2009). Academics or entrepreneurs? investigating role identity modification of university scientists involved in commercialization activity. *Research Policy*. 38 (6), 922-935.
- Jarneving, B. (2007). Bibliographic coupling and its application to research-front and other core documents. *Journal of Informetrics*, 1 (4), 287-307.
- Kessler, M.M. (1963). Bibliographic coupling between scientific papers, *American Documentation*, 14 (1). 10-25.
- Kılıç A., Oflaz, M., Acun, A., & Avcıkurt, C., (2017). Girişimcilik konulu lisansüstü tezlere yönelik bibliyometrik bir analiz. 8. *International Congress on Entrepreneurship*, Balıkesir.
- Klofsten, M., Jones-Evans, D. (2000). Comparing academic entrepreneurship in Europe: the case of Sweden and Ireland. *Small Business Economics*, 14 (4), 299-315.
- Lis, A., & Komarnicka, A. (2018). Academic entrepreneurship research profiling: towards thematic boundaries of the field. A. Nalepka & A. Ujwary-Gil (Eds.) *Business and Non-profit Organizations Facing Increased Competition and Growing Customers' Demands*, 17, 23-35.
- Llano, J.A. (2010). *Determinants of academic entrepreneurship behavior: a multilevel model*, Doktora Tezi. NJ: Stevens Institute of Technology. (Erişim: 22.10.2022), <http://search.proquest.com/docview/761483270/abstract/D1AD1021E98D45FDPQ/1>
- Lopes, J., Ferreira, J. J., Farinha, L. & Raposo, M. (2018). Emerging perspectives on regional academic entrepreneurship. *Higher Education Policy*, 33, 367–395.
- Louis, K. S., Blumenthal, D., Gluck, M. E., Stoto, M. A. (1989). Entrepreneurs in academe: An exploration of behaviors among life scientists. *Administrative Science Quarterly*, 34, 110-131.

- Mars, M. M., & Rios-Aguilar, C. (2010). Academic entrepreneurship (re) defined: significance and implications for the scholarship of higher education. *Higher Education*, 59(4), 441–460.
- Miranda, F., Chamorro-Mera, A., Rubio, S. & Perez-Mayo, J. (2017). Academic entrepreneurial intention: the role of gender. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 9 (1). 66-86.
- Nederhof, A. (2006). Bibliometric monitoring of research performance in the social sciences and the humanities: A review. *Scientometrics*, 66(1), 81–100.
- O'Shea., R. P., Allen, T. J., Chevalier, A., & Roche, F., (2005). Entrepreneurial orientation, technology transfer and spinoff performance of U.S. universities, *Research Policy*, 34(7), 994-1009.
- Özer Çaylan, D. (2014). Stratejik girişimcilik alanına ilişkin bibliyometrik bir değerlendirme. *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi*, 3(2), 61-80.
- Özgü Çakır, B. (2020). A qualitative research on determining the dimensions of academic entrepreneurship ecosystem in Turkey, *Turkish Studies Economy*, 15(1), 441-461.
- Perkmann, M., Tartari, V., McKelvey, M., Autio, E., Broström, A., D'Este, P., & Sobrero, M. (2013). Academic engagement and commercialisation: A review of the literature on university-industry relations. *Research Policy*, 42(2), 423-442.
- Pilegaard, M., Moroz, P.W., & Neergaard, H., (2010). An auto-ethnographic perspective on academic entrepreneurship: implications for research in the social sciences and humanities, *Academy of Management Perspectives*, 46-61.
- Potter, J. (Ed.). (2008). *Entrepreneurship and higher education*. Paris, France: OECD.
- Powers, J. B. & Patricia P. M, (2005). University start-up formation and technology licensing with firms that go public: a resource-based view of academic entrepreneurship, *Journal of Business Venturing*, 20(3), 291-311.
- Radosevich, R. (1995). A model for entrepreneurial spin-offs from public technology sources. *International Journal Technological Management*, 10, 879-893.
- Schmitz, A., D. Urbano, G. A. Dandolini, J. A. de Souza, & M. Guerrero., (2017). Innovation and entrepreneurship in the academic setting: a systematic literature review. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13 (2): 369–95.
- Schulte, P. (2004), The entrepreneurial university: a strategy for institutional development, *Higher Education in Europe*, 29 (2), 187-191.
- Secundo, G., Rippa, P., & Cerchione, R. (2020). Digital academic entrepreneurship: A structured literature review and avenue for a research agenda. *Technological Forecasting and Social Change*, 157. 120118.
- Shane, S. (2004). *Academic entrepreneurship: University spinoffs and wealth creation*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Sinkovics, N. (2016). Enhancing the foundations for theorising through bibliometric mapping. *International Marketing Review*, 33(3), 327-350.
- Sipahi, H. (2018). *Girişimciliğin Geliştirilmesinde Mentorluğun Rolü: Teknoloji Geliştirme Bölgesi Örneği*, Yüksek Lisans Tezi. Giresun: Giresun Üniversitesi.
- Skute, I. (2019). Opening the black box of academic entrepreneurship: a bibliometric analysis. *Scientometrics*, 120:237-265.
- Wan, N. & Lv, X. (2021). A bibliometric analysis on the landscape of entrepreneurship education in higher education (2001–2020). *Entrepreneurship Education*, 4, 375-402.
- Yu, Y., Qin, Y., Xu, Z., & Skare, M. (2022). Bibliometric analysis of strategic entrepreneurship literature. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 18, 1475-1502.
- Yumuşak, T. (2019). Kadın girişimciliğin bibliyometrik durum analizi. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 5 (3), 182-192.
- Zou, X., Long, W., Le, H. (2018). Visualization and analysis of mapping knowledge domain of road safety studies. *Accident Analysis & Prevention*, 118, 131–145.

Extended Summary

Purpose

In this study, a bibliometric analysis was carried out with various parameters for the articles published in the international field summer related to academic entrepreneurship. With this analysis, it is aimed to reveal the general structure of academic entrepreneurship by considering various parameters such as the distribution of articles related to academic entrepreneurship by years and journals, the articles that receive the most citations and the number of citations.

Literature Review

The type of this research is bibliometric analysis. Bibliometric analysis is the numerical analysis of various parameters of studies such as the number of authors, year, journal, subject, publication information, cited sources (Al and Tonta, 2004). The articles related to academicians entrepreneurship in the literature were examined by bibliometric analysis method within the scope of various parameters. Although the number of similar studies in the literature is small, there are studies with similar findings obtained with this research (Lis and Komarnicka, 2018; Skute, 2019; Guindalini et al., 2021). It is thought that this research will contribute to the development of the relevant literature.

Methodology

In order to access the data set to be examined within the scope of the research, the Web of Science (WoS) database was used. The data included in the analysis are scanned in the SSCI and SCI-EXPANDED citation index. Since it is desired to access the data related to academicians entrepreneurship, the topic title has been selected as the search type in the WoS database. Within the scope of the research, the document obtained from the WoS database and the trends of the articles according to the years, the journal in which they were published, the categories of WoS, the country in which they were produced, the number of citations and the number of authors and citations that received the most citations were examined. In addition, the most frequently used words in the articles were analyzed by keyword network, bibliographic matching of the articles by bibliographic matching, reference, journal and authors' common citation analysis by common citation network map. In the study, the tools provided by the VOSviewer 1.6.18 program were used to create network maps and visualize the literature.

Findings

As a result of the research, access to 649 articles published. In the research findings, that the research on the related subject has gained momentum in recent years. When examined in terms of the journal in which it is published, it has been determined that the most effective journal in which the most articles are published is "Journal of Technology Transfer". When the journal was examined in the common

citation analysis, the journal "Research Policy" was determined as the journal with the highest number of citations (5676) and the highest link strength (268018). The journal "Journal of Technology Transfer" ranks second in terms of the number of citations (2719) and connection strength (150993). In terms of WoS categories, it has been determined that the most records in the related subject are in the "management" category. The institution that has hosted the most studies on academic entrepreneurship, Ghent University has been the university that has contributed the most to the subject with 29 publications. When viewed on a country-by-country basis, the United States has made the most contribution to the concept of academic entrepreneurship from 60 different countries. This country is followed by Italy, Great Britain and Germany. It has been determined that Turkey is quite far behind in the ranking with 2 articles. It was determined that a total of 1612 keywords were used in 649 articles within the scope of the research. When the studies related to academicians' entrepreneurship are examined in terms of the number of citations, Etzkowitz, H. (2003) researcher's study titled "Research groups as 'quasi-firms': the invention of the entrepreneurial university" is the article that received the most citations (762). In the common citation analysis of citations, Shane (2004)'s research has the highest number of citations (173) and link strength (3778). In the matching of researchers in bibliographic matching analysis, Wright, M. (24 articles, 2430 citations, 22020 link strength) are in the first place. In future studies, academic entrepreneurship can be compared with other types of entrepreneurship. More detailed studies can be carried out for different periods by selecting different publication criteria (such as publication type and language criteria) belonging to the field of academic entrepreneurship from different databases. In addition, other than the analysis tool used in this study, different analyzes can be performed using different visualization programs. Researchers can conduct comparative studies with the results of studies conducted on the relevant topic.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Demokrat Parti'nin Kuruluşu ve İzmir'de Teşkilatlanma Süreci (7 Haziran 1946-9 Eylül 1946) *

The Foundation of the Democrat Party and its Organization Process in Izmir (7 June 1946-9 September 1946)

Eyüp Öz ^{a, **}

^a Dr. Öğretim Üyesi, Haliç Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, 34060, Eyüpsultan, İstanbul /Türkiye
ORCID: 0000-0003-4485-2902

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 18 Ekim 2022

Düzeltilme tarihi: 5 Aralık 2022

Kabul tarihi: 20 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

İzmir

Demokrat Parti

Hürriyet

Muhalefet

İkinci Dünya Savaşı

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Sep 18, 2021

Received in revised form: Dec 5, 2022

Accepted: Dec 20, 2022

Keywords:

İzmir

Democrat Party

Freedom

Opposition

II. World War

ÖZ

Demokrat Parti'nin kuruluşu, genellikle 1945'te kabul edilen Çiftçi Topraklandırma Kanunu'nun gölgesinde kalmıştır. Oysaki, 1923'ten İkinci Dünya Savaşı'na kadar yaşanan gelişmeler ve savaşın bitişi ile birlikte Sovyet tehdidinin doğurduğu yeni konjunktur karşısında iktidarın alternatifsiz şekilde Batı'ya yönelmesi, birbirlerini tamamlayan süreçler olarak görülmelidir. Adeta Serbest Cumhuriyet Fırkası'nın serüvenin bir tekerrürünü gördüğümüz Demokrat Parti'nin kuruluş süreci ve sonrasındaki muhalefet yıllarında yaşananlardan sonra parti, yeni bir söylem ve iletişim biçimiyle, iktidarın baskılarını aşmış, 1950'de iktidara gelmeyi başarmıştır. İzmir 1929 Krizinde olduğu gibi, İkinci Dünya Savaşı'ndan en çok etkilenen yerlerin başında gelmekteydi. Bazı bürokratlar ve dış ticaret erbabının işbirliğinden doğan ve yolsuzlukların aşikâr olduğu bir zamanda, başta tüccarlar, işçiler, köylüler ve yoksul kesimler olmak üzere İzmirli, muhalefetin doğuşunu sevinçle karşıladılar. Bu nedenle de muhalefet burada hızlı bir şekilde teşkilatlanabilmiştir. Demokrat Parti, adeta toplumsal tabanı bakımından temel dayanağı olan söz konusu bu kesimlerle duygusal bağlar kurmaya özen göstermiştir. Partinin kuruluş sürecindeki konjunktürün karmaşıklığı ve kurucularının biyografisi, konuyu farklı boyutlarıyla ele almayı gerektirmektedir. Bu nedenle çalışmadaki değerlendirmeler ve örnekler çeşitli kaynaklardan, özellikle de önemli bir bilgi kaynağı olan yerel gazeteler ve konu ile ilgili ciddi çalışmalardan desteklenmiş ve onlardan yola çıkarak analizler yapılmaya özen gösterilmiştir.

ABSTRACT

The establishment of the Democrat Party was generally overshadowed by the Law on Landing the Farmer, which was adopted in 1945. However, with the developments from 1923 to the Second World War and the end of the war, the tendency of the government to the West without alternatives in the face of the new conjuncture created by the Soviet threat should be seen as processes that complement each other. After the establishment process of the Democratic Party, where we saw a reiterate of the episode of the Free Republican Party, and the years of opposition afterwards, the party succeeded in coming to power in 1950 by overcoming the pressures of the government with a new form of discourse and communication. İzmir was one of the places most affected by the Second World War, just as it was affected by the 1929 Economic Crisis. At a time when the glaring corruption arising from the cooperation of some bureaucrats and foreign traders was obvious, the people of İzmir, especially the merchants, workers, peasants and the poor, welcomed the emergence of the opposition. For this reason, the opposition was able to organize quickly here. The Democratic Party has taken care to establish emotional ties with these segments, which are almost the main basis in terms of its social base. The complexity of the conjuncture in the founding process of the party and the biography of its founders necessitate addressing the issue from different dimensions. For this reason, the evaluations and propositions in the study were supported by various sources, especially local newspapers, which are an important source of information, and significant studies on the subject, and attention was paid to make analyzes based on them.

1. Giriş

Öncesinde geleneksel bir Osmanlı liman şehirlerinden biri

olan İzmir'in önemi, 1833'te eski Aydın vilayetinin merkezi olmasından sonra gittikçe artmıştır. 1867'de ise belediye

* Makaleye katkılarından dolayı Dr. Öğr. Üyesi Kemal Aslan'a teşekkürü bir borç bilirim.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: eyupo@halic.edu.tr

dairesi kurulmuştur.¹ Başta Fransa olmak üzere, Avrupalı devletlere verilen kapitülasyonlardan sonra yabancı tüccar ve maceraperestler kente akın etmiştir. Bunlar Ermeniler, Rumlar ve Müslüman tüccarlar ile birlikte, İzmir'i uluslararası ticarete vazgeçilmez bir liman kenti haline getirmişlerdir. Doğudan gelen kervanlar yüklerini satacaklarını ve İzmir limanına uğrayan gemiler de ambarlarını dolduracaklarını bilmekteydiler. Müşterilerine sağladığı bu ticari garantileri sayesinde, 18. asrın sonu ve 19. asrın başlarında gerçek bir ekonomik büyümeyi başaran İzmir, İstanbul'a yakınlığı ve güvenli bir limana sahip olması nedeniyle, İskenderiye ve İstanbul ile rekabet edecek duruma gelmiştir. Fakat bu hızlı büyüme süreci, Payitahtı endişelendiren bir dramatik toplumsal eşitsizliğin doğmasına da neden olmuştur. Bu sürecin sonunda, devletin yönetmekte zorlandığı ve *efelik*² olarak bilinen kökleşmiş bir muhalif kimliğin hızlı bir şekilde toplumsallaşmasına da tanık olunmuştur.

Ege Bölgesi, Osmanlı İmparatorluğu'nun sonlarına doğru 'Anadolu coğrafyasının en gelişmiş, tarımın en fazla ticarileşmiş, dolayısıyla, toplumsal katmanlar arasında eşitsizliğin en fazla belirginleşmiş olduğu bölgesidir. Bu nedenle bölge daima sosyal eşkıyalık üretmiştir [Arapça eşkıya kelimesinin tekil hali olan şaki kelimesinin ilk anlamı bedbaht/bahtsız/talihsiz demektir] (Yetkin, 2003: 179)'. Yüzyıllar boyunca devam eden bu süreçte efeler halkla öylesine bütünleşmiştir ki, artık onlara kurşun işlemeceğine ve ölümsüz olduklarına dahi inanılır olmuştur. Sabri Yetkin'in çalışmaları, efelerin toplumla ne kadar derin duygusal bağlar kurduklarını göstermektedir (Bakınız; Dural, 2005). Subay, yazar ve geleceğin siyasetçisi olan ittihatçı Kazım Nami Duru, 1913'te bu köklü geleneğin izlerini sürmüştür: '*Ege mintkasında bir araştırma ve öğrenme gezisi yaptım. Ödemiş'te iken gece hükümet konağı önündeki meydanda, ora halkı ile bir konuşmada bulundum. Sözlerimi bitirdikten sonra, kaymakam beni odasına aldı. Şundan bundan konuşurken bana dedi ki: 'Bilir misiniz, Kazım Nami, burada bize, yani hükümet adamlarına ve memurlara «ormanlı», jandarmalara «karabacak» derler ve bizden kaçarlar.' Zaten Türkcülük ülküsünü yaymağa çalışır olduğu için, kaymakamın bu sözünü, halkın milliyetçiliği ile hükümetin kozmopolitliği arasındaki tezatla tefsir ettim. Öteden beri, Aydın havalisindeki dağlarda efelerle yapılan çarpışmaları işitirdim. Bu efeler, gerçekten asayiş bozuyorlar, hükümet yerine halk arasında adalet icrasına çalışıyorlardı. Osmanlı idaresi bunları eşkıya çeteleri addediyor, üzerlerine zaptiye ve asker kuvvetleri gönderiyordu. Hâlbuki iyice bakılınca dağa çıkan efelerin şövalye ruhlu Türk kahramanları olduklarını görmemek mümkün değildi. Bunlar diyordum o vakit, eski Aydınoğulları'nın, Saruhanoğulları'nın Osmanlı saltanatına karşı olan ananevi düşmanlıklarını devam ettiriyorlar (Duru, Gediz Dergisi, Sayı 43)'*

19. yüzyılın başlarında limandan ağırlıklı olarak işlenmemiş tarım ürünleri ihraç edilirken İzmir, yüzyılın sonlarına doğru incir, üzüm ve tütün gibi endüstriyel işlem gerektiren lüks

gıda ürünlerinin ihracatında uzmanlaşmıştır. Ürün işlemenin çeşitli aşamaları kentte güçlü bir işçi sınıfının doğmasına neden olmuştur. 1868'de Fransız-Belçika iş birliğiyle inşa edilen bir demiryolu hattı, İzmir'i bölgenin diğer önemli yerleri olan Aydın ve Kasaba'ya bağlamıştır. Bu hattın inşasından sonra İzmir'in ekonomik 'ipoteği', Güney Marmara'dan Batı Akdeniz'e kadar uzanmıştır. Ekonominin gelişmesi ve ticaretin yoğunlaşması, 1885'te Ticaret Odası'nın kurulmasını zorunlu kılmıştır. Ekonomik 'ipotek' 1923'te düzenlenen İzmir İktisat Kongresi ile yeni bir boyut kazanmış ve İstanbul'un gözden düşmesi ile de yeni Cumhuriyetin 'ekonomik kalbi' olmuştur. Liberal olarak adlandırabileceğimiz piyasa koşullarında işleyen bölge ekonomisi, devletçi eğilimlere genelde sıcak bakmamıştır. Bu nedenle özellikle yaşam tarzı ve ticari bakımdan özgürlüğü savunan liberal siyasal akımların yanında yer almayı adeta kimliğin bir parçası haline getirmiştir. Bu nedenle 1929 yılındaki büyük ekonomik krizde mutedil olarak adlandırılan bir devletçiliğe dahi karşı çıkmıştır.

2. 1929 Ekonomik Krizi ve Sonrasındaki Gelişmelerin İzmir'e Yansımaları

13 Ekim 1934 tarihli Yeni Asır Gazetesi'ndeki bir yazı, İzmir'de 1929 krizinin etkilerin beş yıl sonra dahi hala ne denli etkili olduğunu göstermektedir. '1930 senesinden beri bütün şiddetiyle tesirlerini her sahada gösteren umumi buhran, memlekette imar faaliyetini de tamamen durdurmuş sayılabilir'. 1929 bunalımının etkileri bu alıntıda da görüldüğü üzere uzun zaman devam etmiş ve ekonomik değerler, ancak 1937'den sonra kriz öncesindeki değerlerine geri dönmüştür. Ancak 1938 ve 1939'daki iki yıllık düzelmelerin ardından ekonomik büyüme oldukça gerilemiştir. Aşağıdaki tabloda da görüldüğü üzere, Türkiye ekonomisinin büyüme eğrisi (1942 yılı hariç) 1940 ile 1945 arasında eksi değerlere düşmüştür.

Tablo 1: 1940-1945 yılları arasında Türkiye ekonomisinin büyüme oranları

Yıllar	Büyüme Oranı
1940	-4.9
1941	-10.3
1942	5.6
1943	-9.8
1944	-5.1
1945	-15.3

Kaynak: Pakdemirli (1995: 46)

Milli gelirdeki gerileme, ithalat ve ihracat verilerinde de dramatik bir düşüşe yol açmıştır. Bazı yıllardaki göreceli iyileşme dışında, savaş yıllarında durum gittikçe kötüleşmiştir. Fakat bu durumda dahi bazı bürokratlar ve dış ticaret erbabının ortaklaşa yolsuzluk yapmaları toplumun nezdinde iktidar partisini iyice gözden düşürmüştür. 'Cumhurbaşkanı İsmet İnönü'nün, enflasyon ve Savaş yıllarındaki haksız kazançlar karşısındaki sözde kalan gösterilerinde, yönetici bürokrat kadrolarındaki bazı politikacılarla ithalatçı tüccarlar arasındaki çıkar ilişkilerini ima etmesi (Tezel, 2020: 214)', iktidarın durum karşısında

ne derece de çaresiz kaldığını göstermesi bakımından önemlidir. İhracat ve ithalattaki daralma tek el ürünlerine yönelimi artırsa da, bu işletmelerin adeta bir 'arपालğa' dönüşmesi de başka bir memnuniyetsizlik nedeniydi.

Tablo 2: 1936-1946 yılları arasında dış ticaretin Gayri Safi Milli hasılaya oranları

Yıllar	İhracat/GSMH (%)	İthalat/GSMH (%)
1936	6.8	5.3
1937	7.4	6.2
1938	7.6	7.8
1939	6.6	6.1
1940	4.3	2.6
1941	3.8	2.3
1942	2.6	2.3
1943	2.6	2.0
1944	3.2	2.2
1945	3.6	2.1
1946	5.1	2.8

Kaynak: Pakdemirli (1995: 156)

Dönemin ifadesiyle 1929 İktisadi Buhranı, başta İzmir gibi küresel ekonomiye adapte olmuş kentler olmak üzere, büyük toplumsal ve siyasal sorunlara neden olmuştur.³ Ege Bölgesi gibi tarıma ve dış ticarete dayalı bir ekonomide, krizin neden olduğu dramatik fiyat düşüşleri Fethi Okyar liderliğindeki Serbest Fırka'ya yönelik beklenmedik bir toplumsal desteğin doğmasına neden olmuştur. Mustafa Kemal İngiltere veya Amerika Birleşik Devletleri'ninkine benzer bir iki partili siyasal sistemle, liberal ve devletçi ekonomi modellerini tartışmaya açma niyetindeydi. Fakat Serbest Fırkaya karşı iktidar ve çevrelerinin tutumu gösteriyor ki, onun yerinin sadece muhalefette kalarak, bizzat Atatürk'ün ifade ettiği demokratik dünyadaki diktatörlük algısını yıkmaktı (Bakınız, Dost-Niyego, 2014). Bu algıyı yıkmamanın başlıca nedenlerinden biri de, bir merkez bankasının kurulması için gereken dış sermayenin girişini kolaylaştırmak olduğu anlaşılıyor. Zira büyükelçiliklere dış dünyada, özellikle de Avrupa ve ABD basınında Serbest Fırka'nın kuruluşuna ilişkin çıkan yazı ve haberlerin özenle tercüme ettirilip Cumhurbaşkanı'na sunulması bunu da göstermektedir (Belgeler için bakınız; Koçak, 2006).

Mustafa Kemal Atatürk'ün izni ile çocukluk arkadaşı Fethi Okyar'ın kurduğu Serbest Fırka, başta İzmir ve Ege Bölgesi olmak üzere beklenmedik umut dalgaları yaratıp iktidara rakip olması, Avrupa devletlerinin Amerika'ya borç vermemesi yönündeki baskıları (fakat borcun geri ödenemeyeceğine ilişkin yerleşik kabullerde bunda etkili olmuştu) sonucunda ABD'nin Türkiye'ye kredi vermeyeceğinin anlaşılması gibi nedenlerle kapatılmış olabilir (Tezel, 2020: 27-33).⁴ Zira bunun anlaşılmasından sonra, 1931 yılı başlarında Dışişleri Bakanı Tevfik Rüştü Aras, Falih Rıfkı Atay'ında aralarında olduğu bir heyetle Rusya'ya bir tetkik seyahati gerçekleştirmiştir. Geziye katılan gazeteciler, Rus devrimcilerin kitleleri nasıl yönettiğine dair yazılar kaleme almışlardır. Örneğin Falih Rıfkı, kendi ifadesiyle Rus devrimcilerin 'yığın terbiyesi'ni gözlemlemiş ve önerilerini üç maddede özetlemiştir. Bunlar

sırasıyla; 'ilim ve fen kuvvetlerini başa geçirmek, bütün nefis sanatları seferber ederek, gençliğe ve halka heyecan ve şevk vermek ve inkılapçıları halk içinde çalıştırmaktır'. İkinci Dünya Savaşına kadar ve hatta savaş yıllarında Rusya, Türkiye'yi kendinden uzaklaştırmamak gibi menfaatleri nedeniyle krediler tahsis etmesi bu ziyaretin meyvesi olabilir (Muhit Mecmuası, Kanunusani 1931, Sayı 27: 1-3).

Partinin başarısının başat nedenlerinden biri de adındaki serbest sözcüğünün her türlü özgürlüğe tercüme edilebilen çokanlamlı oluşu idi. Fakat 99 günlük bir süre sonunda kapatılmış ve ardından da İzmir'in önemli kazalarından biri olan Menemen'de meydana gelen sıra dışı bir mehdici hareket ortaya çıkmıştır. Burada kendinin mehdidi olduğunu iddia eden Giritli Mehmet (Bedavaki) yedek subaylık görevini yapan bir asteğmen olan Mustafa Fehmi Kubilay'ı vahşice katletmiştir. Ülkenin görece en modern bölgesindeki bu isyan hareketi ve öncesinde Atatürk'e yönelik suikast girişimi ve Serbest Fırka'ya verilen destek gibi önemli kırılma anları, İzmir'i belli bir süreliğine de olsa iktidarın gözünden düşürmüştür.⁵

17 Kasım 1930'da kapatılan muhalefet partisinin kadrolarından bir kısmı siyasetten tasfiye edilirken, bir kısmı da Cumhuriyet Halk Fırkası (Halk Fırkası) kadrolarına devşirilmiştir. Bunlardan birisi de Serbest Fırka'nın Aydın Merkez Ocağı Başkanlığı yapmış olan Adnan Menderes'tir. Menderes, Aydın'da önemli bir toprak ağasıydı. Mustafa Kemal'in muhalefet partisinden kapatılmasından sonra kente yaptığı bir teftiş gezisinde tanıştığı ve Halk Fırkası'na kazandırılmasını istediği Menderes, 19 Ocak 1945'te kabul edilen Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu tartışmalarına kadar bu partide siyasete devam etmiştir (Kanunla ilgili bakınız, Akıncı, 2021: 29-31).

Üç aylık çok partili bir dönemin ardından tek partili hayata yeniden dönen Türkiye'de iktidar, kendini Halkevleri gibi yeni mecralardan halka anlatmaya adanmıştır.⁶ Ahmet Cevat, Muhit Mecmuası'nın Mart 1931 tarihli ve 29 numaralı sayısında, 'İzmir Nutkundan Aldığımız Dersler' adlı yazısında Fethi Okyar'ı tarihi görevini layıkıyla anlamamakla suçluyor ve Atatürk'ün İzmir konuşmasından çıkardığı sonuca göre muhalefetsiz yeni dönemi içtimai ve iktisadi teşkilatlanma ve inşa dönemi olarak tanımlıyordu. 1-2 Şubat 1931 tarihlerinde gerçekleşen İzmir gezisinde Cumhurbaşkanı tek parti rejimini şöyle tanımlıyordu: "Mahdut zümreler, mesela tüccarlar, çiftçiler kendi menfaatleri için fırkalar teşkil edebilirler. Fakat bizim hedefimiz böyle mahdut bir nazar değildir. Bizim fırkamız bilakis her sınıftan halkın menfaatlerini mütesavi [eşit] bir surette, biri diğerini mutazarrır etmeden temin etmeyi istihdaf eden bir teşekküldür" (Muhit Mecmuası, Mart 1931: Sayı 29, 1).

Bu dönemde çelişkili olabilecek şekilde, belediye seçimlerinde meclis üyeleri arasında oluşan rekabetlerle de demokratik talepler karşılanmaya çalışılmıştır.⁷ Bu kapsamda 1935 yılı genel seçimlerinin arifesinde, milli irade

ve demokrasiyi sınıfsız ve hizipsiz olarak tanımlayan Rousseaucu bir anlayışla kavrayan bir yerel gazetenin köşe yazısında, Türkiye'nin siyasal sistemi dünyanın en ileri demokrasisi olarak övülmekteydi: *"Ulusçu olduğumuz içindir ki demokratsız. Cumhuriyetçiyiz, devrimciyiz, laikiz, kurultakçiyiz [devletçiyiz]. Bütün bunlar ulusun esası, genliği [refahı] için yapılmıştır. Burada Türk demokrasisinin başka demokrasilere üstünlüğünü görmekteyiz. Zira bizde ulusun başlığına [iradesine] dayanan, onun sesini duyuran, isteğine boyun eğen rejim, ülkü birliği ile bölükbaşlıklarından [partilerden] kurtulmayı bilmiştir. Demokrasimizin tek yönelceli [cepheli/partili] oluşuna bakarak olgunlaşmadığını sananlar yanılırlar. Demokrasi ulusbaşlığına [iradesine] en geniş ölçüde varmak isteyen bir rejim olduğuna göre, yeryüzünde bu başlığa Türkiye'den artık değer veren bir ülke daha gösterilemez. Ulusumuz en ileri bir devrim yönünde toplanmakla, Atatürk'ün açtığı yoldan şaşmamak isteğinde ne kadar içli olduğunu göstermiştir"* (Yeni Asır Gazetesi, 30 Kânunuevvel (Aralık) 1934, Seçime Doğru başlıklı yazıdan alınmıştır).

İzmir siyasi ve ticari faaliyetlerin en yoğun şekilde yaşandığı önemli yerlerden biridir. 1931'de Behçet Uz'un belediye başkanlığını kazanmasından sonra, yoksul kitlelere ulaşmak amacıyla çeşitli faaliyetler yürütülmüştür. 1936'da açılan Kültürpark kente yeni bir kültürel, sosyal ve ekonomik canlılık getirmiştir. 9 Eylül Panayırı'nın da bu parka taşınmasıyla faaliyetler iyice canlandırılmaya çalışılmıştır (Çolak, 1995: 28-29).

3. İzmir'in Siyasal Eğilimleri

İzmir tarihsel, toplumsal, kültürel, sanatsal ve ekonomik yönleri üzerinde birçok araştırmanın yapıldığı bir kenttir. 1908 Jön Türk Devrimi'nin yarattığı hürriyet atmosferinde başlayan basın yayın faaliyetlerindeki göz kamaştırıcı atılım araştırmacılara zengin bilgi kaynakları sunmaktadır. Özellikle 1912'de Selanik'in kaybedilmesinden sonra İttihatçılar, coğrafi ve toplumsal özdeşliği nedeniyle İzmir'e ayrı bir önem vermiş ve burada ticaretin Müslüman zenginlere devredilmesine yönelik örtülü çalışmalar yapmışlardır. Çeşitli ülkelere karşı yürütülen boykot süreçleri ve 1912'deki 'Sopalı Seçimler', kente modern anlamda ilk siyasallaşma deneyimini yaşatmıştır.⁸

Kozmopolit bir toplumsal yapıya sahip olan İzmir'in cazibesi, Anadolu, Balkanlar ve diğer bölgelerden göç almış ve bu göçmenlere kendi kimliğini gönüllü bir şekilde kabul ettirmeyi başarmıştır. Bu nedenle göçmenlerden hali vakti yerinde olanlar burada zamanla eşrafa dönüşmüş ve bunlardan bazıları 1908'deki Jön Türk Devrimi, ardından Serbest Fırka'da ve son olarak da Demokrat Parti'de aktif roller üstlenmişlerdir. 1923'teki Lozan Mübadelesi ile gelen göçmeler, henüz tam olarak adapte olamadıklarından dolayı hoşnutsuzdular ve bu nedenle de Serbest Fırka'ya büyük destek vermişlerdir.⁹ Ancak 1946'ya geldiğimizde artık göçmenlik statüsü bakımından muhacir ve mübadil ayrımının geride kaldığını ve kendilerini tanımlama

bakımından yeni kategorilerin oluştuğunu görüyoruz. Örneğin geldikleri bölgelere, mesleki durumlarına ve siyasal tercihlerine göre ayrışmaları gibi. Bütün bu ayrışmalara rağmen, göçmen eşrafın ve hatırı sayılır bir yoksul göçmen kitlenin diğer muhalefet örneklerinde olduğu gibi, Demokrat Parti'yi gönülden desteklemesinin, göçmenlik psikolojisini de aşan ve başta hürleşme gibi nedenlerinin de olduğunu belirtmek gerekir.

Demokrat Parti'nin kuruluşu, İzmir'de büyük bir sevinçle karşılanmıştır. Jöntürk Devrimi ve Serbest Cumhuriyet Fırkası'nın (Serbest Fırka) kuruluşunda olduğu gibi İzmir, Demokrat Parti serüveninde de hayati bir rol üstlenmiştir.¹⁰ Kentin yeni partiye verdiği bu büyük desteğin çeşitli nedenleri vardır. Sosyo-ekonomik ve sosyo-politik nedenlerle birlikte kentin tarihsel gelişim süreci ve efelik geleneği ile sembolleşen muhalif kimliği de dikkate alınmalıdır. Zira bu muhalif kimlik, muhafazakârlık, eşitsiz ekonomik gelişim süreci ve göçmenlik olgusu dikkate alınmaz ise, kentin siyasal eğilimlerinin belirleyici unsurlarından birkaçı göz ardı edilmiş olacaktır.

4. İzmir'in Muhafazakâr Yüzü

Müslüman seyyahlar, İzmir'le ilgili gölgede kalmış bir kaç gerçeği özellikle not etmiştir. Din adamları, medreseler, tekke ve zaviyelerin kentteki bolluğu ve dindarlık. Başta Mevleviler olmak üzere, Rufai, Kadiri ve Bektaşilik bugün çoğunun izlerinin silindiği 15 tekkede mistik yaşamlarını sürdürmekteydi. 50'yi aşkın caminin hemen bitişiğindeki medreselerde çoğu gönüllülerden oluşan mollalar ders vermekteydi. Bunlar başlıca Türk semtleri olan Tilkilik, Namazgâh, Çorakkapı, İkiçeşmelik, Cami-i Atik ve Kemeraltı'nda din adamlarının toplumsal rolü büyüktü. Buralardaki evlerin yıkık döküklüğüne rağmen ibadethanelerin bakımlılığı, ancak dini değerlere gösterilen saygıyla açıklanabilir.

Bektaşiler daha çok Karataş semtindeki Yusuf Dede Tekkesi'nde dini yaşamlarını sürdürmekteydiler. İzmir'in görece modern yüzü olan liman çevresi Avrupa kültüründen beslenirken, buraya yüzlerini dönmüş olan yoksul Müslüman mahalleleri din adamları ve şeyhlerden beslenen bir muhafazakârlığı benimsemiştir. Kentin bu dindar yüzünün belirgin anlarından biri tekkelerin kapatılmasında kısa bir süre önce kendini göstermiştir. Mübadele sonrasında Girit'in Hanya Sancağı Mevlevi Tekkesi iki kurucu şeyhinin kabirlerinin Namazgâh Mahallesi Mevlevihanesi haziresine nakledilmesi törenine gösterilen yoğun ilgi, 1 Haziran 1924 tarihli Sadayı Hak Gazetesi'nde şöyle aktarılmıştır: « Cenaze merasiminde İzmir, Manisa, Tire Mevlevihaneleri ve İzmir'de bulunan Bektaşî, Rufai, Halveti, Sa'di, Mısri gibi turuk-i aliyye meşayih ve mensub-ini kiramından, memleketin eşrafından binlerce halk katılmıştır. » Bu törenin katılımcıları kısa bir süre sonra kapatılacak olan tekke ve zaviyeleri görünürde terk etseler de, sürgün bir mistisizm yaşatacaklardır. Başta harf inkılabı olmak üzere Türkçe ezan okunmasına karşı bazı müezzinlerin gösterdiği direnç bir diğer göstergedir. Birçok Osmanlı kenti gibi,

İzmir gençleri de yaşları geldiğinde bir tarikata girer ve buralarda yeni bir sosyal statü edinirlerdi. İşgal yıllarında ruh sağlığı bozulmuş birçok kimse ya tekke mistisizminin yolunu tutuyor ya da eğlence hayatında alkolle teselli buluyordu. 1930 İzmir'inin kesif göçlerin ardından dini açıdan daha homojen bir topluluktan oluşması nedeniyle muhafazakâr tutumun daha da belirginleştiği muhtemeldir. Bu nedenle kenttin Serbest Fırka'yı ve ardından Demokrat Parti'yi desteklemesinin nedenlerinin arasına dini reformlara tepkileri de eklemek gerekir.

5. İkinci Dünya Savaşı ve İzmir'e Etkileri

Bütün bu atılımlar yapılırken 1 Eylül 1939'da İkinci Dünya Savaşı'nın başlaması, başta İzmir olmak üzere Türkiye'yi birçok bakımdan zora sokmuştur. Karaborsa faaliyetlerinin zirveye vardığı bu süreçte, temel ihtiyaç maddelerine erişim de iyice zorlaşmıştır. Örneğin şeker yerine tatlandırıcı olarak kuru üzüm, kahve yerine kavrulmuş nohut kullanılırken, aydınlatmada hava gazı yerine mum kullanılmaya başlanmıştır. Ekmek ise karneye bağlanmıştır. İzmir'de yayın yapan Yeni Ekonomi ve Piyasa adlı gazete, 6 Temmuz 1945 tarihli nüshasında, ekmeğe yapılan 60 kuruşluk zammı eleştiriyor ve ekliyordu: “Şekerin ucuzlayacağı, kaput benzininin fiyatının düşürüleceği gazetelerle yayınlanırken, ekmeğin fiyatının artırılmasındaki sebebi bir türlü aklımızın mantık çerçevesine sığdıramadık”. Fakat ekonomik krizin beklenmedik sonuçları da olmuştur. Aynı gazetenin, 16 Ocak 1945 tarihli nüshasındaki Cevat Nizami imzalı Ticarete İhtisas başlıklı bir yazıda ise, savaş nedeniyle mesleki ve toplumsal sınırların adeta silindiği ve sırf paranın hâkimiyeti yüzünden bütün değer ölçülerinin değiştiği vurgulanıyordu: “Geçen gün tüccar arasında yapılan toplantıda söylendiği gibi herkes her işi yapar oldu. [...] Harp vaziyeti maalesef her sahada olduğu gibi ticarete de bir karışıklık doğurdu. Harplerin şu göze batan neticesi içtimai tabakalar arasındaki hudutların silinmesi, sırf paranın hâkimiyeti yüzünden kıymet ölçülerinin değişmesi veya kaybolması, bilgi ve ihtisas gibi meşhurların unutulmasıdır. [...] Belki normal zamanlarda en küçük bir işi bile başaracak kabiliyette olmayanlar, büyük servet yaparlar ve bizde de yapmışlardır. [...] Onların kabiliyetleri kendilerince hudutsuzdur, âlemşümuldür. Kuşyemi, findık ve pamuk kırpıntısı hatta gülyacağı, balmumu ve krom cevheri ihraç etmişler, incir üzüm satmışlar ve para kazanmışlardır. Diğer taraftan elbiselik İngiliz kumaşlarını kupon olarak, krema makinesi, kalay, kına, karanfil, ham deri, radyo ve tıraş bıçağı ve daha bin bir çeşit mal ithal etmişler ve bunları açık ve ekseriya karapazarda [karaborsada] satarak büyük bir servet yapmışlardır”.

Savaş yıllarının dolaylı etkilerine verilecek sıra dışı örneklerden biri de alkol tüketimindeki dramatik artıştır. İspirtolu içeceklerinde dâhil edildiğinde ulaşılan rakamların boyutu, 18 Ekim tarihli Anadolu Gazetesi'ne de yansımıştır. Doktor Hüseyin Rifat Evrigen, iktidarı şu ifadelerle uyarmıştır: “Tehlike o kadar büyük ve korkunçtur ki, mevcut tedbirlerin kifayetsizliği de göz önünde tutularak cemiyetin selameti namına her hatıra gelen çareyi bile tecrübe

etmekten başka yol kalmamıştır.”.

Tablo 3: İzmir Tekel İdaresi depoları senelik içki satışları cetveli

Yıllar	Litre
1941	374761
1942	795781
1943	1046133
1944	1296603

Kaynak: Anadolu Gazetesi (18 Ekim 1946)

Durumun zaten farkında olan iktidar, 1946 yılı başlarında meyhaneleri kapatmış ve dükkânlarda da alkol satışını yasaklamıştır. Seydiköylü Mustafa Haşmet adlı bir okuyucunun Yeni Asır Gazetesi'ne gönderdiği ‘Karaborsayı Besleyen Tedbirlerde İsrar Etmeyelim’ başlıklı mektubunda, yasağın yol açtığı karaborsacılıktan bahsedilmekteydi: “Meyhanelerin kapatılması ahlaki umumiye noktasından çok isabetli olduğunda şüphe yoktur. Ancak dükkânlardan kapalı şişe ile müskirat satışının men'i [yasağı] evlerinde içenler için bir tahdid [sınırlamayı] tazammun [beraberinde getireceği düşünülyorsa] ediyorsa tesiri hiçtir. Zira müskirat [içki] kullananlar aradıklarını bulmuyor değil. Buluyorlar ama karaborsadan” (Yeni Asır Gazetesi, 5 Mayıs 1946).

Eğer bir gösterge olarak değerlendirilecekse, artan alkol tüketimi, toplumsal bir çöküşün çarpıcı yansımalarından biri olarak değerlendirilebilir. Zira 700 bine yakın nüfusu ile çeşitli sosyal ve ekonomik sorunlar yaşayan ve Türkiye'nin üçüncü büyük şehrinde yaşayan İzmirlinin, nasıl tıpkı 1929 bunalımı derinleşirken Serbest Fırka'nın kuruluşu ile kısa bir süreliğine soluklandıysa, bu defa da, dünya savaşının ağırlığını taşıyamadığı bir dönemde, Demokrat Parti'nin kuruluşuyla yeniden umutlandığı anlaşılıyor.

6. Çok Partili Sisteme Geçiş Süreci

Demokrat Parti'nin kuruluşu Türkiye Cumhuriyeti Tarihinde önemli bir sembolik kırılma ve kopuş anını işaret eder. Bu sembolik kopuşun önemi, ancak dönemin önemli gelişmelerinin kısaca ele alınmasıyla ifade edilebilir. Bu kapsamda ilk olarak Mustafa Kemal Atatürk'ün 10 Kasım 1938'deki ölümünün, Halk Fırkası'ndaki hiziplerin tam olarak kontrol edilemediği bir nispi otorite boşluğu doğurduğunu belirtmek gerekir. Zira Halk Fırkası'nın, İttihatçılık kökeni itibari ile güçlü hiziplerin zaman zaman gerilimleri olsa da, bunların bir arada yaşayabildikleri ve bu hiziplerin bazı durumlarda güdümlü olarak ayrışıp yeni bir oluşuma dönüşebildiği bir geleneğin içinde olduğunu bilmekteyiz. Örneğin, Celal Bayar hatıratında Fethi Okyar'ın kurucusu olduğu ilk parti olan Teceddüd Fırkası'nın aslında entegre bir siyasal oluşum olduğunu belirtmiştir: “Birinci Dünya Savaşı sonlarına doğru idi. Talat Paşa basın üzerindeki sıkı sansürü gevşetmişti. Halkı sıkın ağırlıkları da hafifletmek istiyordu. Bu sırada tek parti haline gelen İttihat ve Terakki Cemiyeti'nin başına bir kaza gelirse memleketi, o zamanda mahiyeti az çok bilinen, Sultan Vahdettin ve hampalarının eline bırakmamak için ikinci milli bir partinin kurulması düşünülyordu. Bunu

kesin olarak biliyorum. Fethi Bey'in muhalefet grubunun meydana gelmesi de bu zamanlara rastlıyordu. Nitekim savaş sonu ve mütareke başlarında iktidarda bulunan İzzet Paşa kabinesinde meclisten bir lider sıfatıyla Fethi Bey dâhiliye nazırı olmuştu” (Gürsoy Naskali, 2015: 118-119).¹¹

Ekonomide liberal ve devletçi modellerin tartışmaya açıldığı bu üç aylık serbestiden sonra, Celal Bayar 1932'de ekonomi yönetiminin başına getirilmiştir. Bu nedenle parti içinde oluşan bir 'Bayar hizbi'ne, bu defa çoğunlukla İkinci Dünya Savaşı'nın doğurduğu ve patlama noktasına gelen toplumsal huzursuzluğu meşru bir mecraya yönlendirmek amacı ile Demokrat Parti'yi kurmaları için yeşil ışık yakıldığı anlaşılıyor. Zira 11 Haziran 1945'te yürürlüğe giren Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu'na muhalefetin, partinin kuruluşuna dair önemli bir olgu olduğu ifade edilse de, bu ne sadece Rus tehdidi altında Batı'ya yönelmek, ne de tek başına söz konusu kanuna muhalefetle açıklanabilir. O daha çok 1929'daki gibi, İkinci Dünya Savaşı'nın yarattığı yokluk ve yoksulluk ortamı da dâhil olmak üzere karmaşık bir konjonktürün doğurduğu zorunlu bir kırılma anını teşkil etmektedir.

Muhaliflerin bir kısmı 1939'da CHP'den ihraç edilmiştir. Parti içinde kalan muhaliflerin bir kısmının liderliğini de ileride Celal Bayar yapacaktır.¹² Kasım 1937'de başbakanlık görevine getirildikten sonra, 1939'da Cumhurbaşkanı İnönü ile anlaşamamış ve Ocak 1939'da istifa etmiştir. 1945'te Dörtlülük Takrir adındaki bir önerenin doğurduğu kriz nedeniyle önce milletvekilliğinden, ardından partisinden istifa etmiştir. Parti dışı muhalefet ise, İkinci Dünya Savaşı ile birlikte güçlenen ve Nihal Atsız'ın öncülük ettiği, Turancı ve radikal milliyetçi bir gruptu. Bunlar savaşın 1942'de Rusların lehine dönmesinden sonra tutuklanmışlardır. Vatan ve Tanin gibi yayınlarda kendini ifade eden bir sol muhalefetin de varlığını belirtmek gerekir. 1943'te getirilen Varlık Vergisi'ne muhalefet eden vekillerden biri de yine Celal Bayar'dır. Béatrice Garapon'un belirttiği gibi, 'savaş süresince sistem yenileme çabalarının dondurulması nedeniyle sorunlar büyümüş ve 1945 yılına gelindiğinde ise artık muhalif hareketlerin kontrolü oldukça güçleşmiştir (Garapon, 2017: 110)'. İşte Demokrat Parti kontrolün sağlanamadığı bir dönemin en önemli oluşumlarından biri olarak tarih sahnesine çıkmıştır.

17 Ocak 1945'te gündeme gelen Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu bir anlamda bardağı taşıran son damla olmuş ve 'kanun tasarısı üstünde komisyon, parlamento ve siyasal arenada yürüyen ve dört ay boyunca süren tartışmalar, tek parti dönemi için son derece sıra dışı olması yanında, bir tür çatışmacı siyasallaşmaya da yol açmıştır (Garapon, 2017: 110)'. Daha sonra bu çatışmacı siyasetin odağına yerleşen Adnan Menderes'in bir toprak ağası olması, Demokrat Parti'nin kuruluşuna ilişkin çeşitli anlatılarının odak noktasını oluşturur. Yeni muhalefetin, toprak sahibi bir zümrenin hak mücadelesi olarak doğduğuna ilişkin bir genel kabul olsa da, yukarıda izah edildiği üzere, bunun çok daha derin ve eskilere uzanan karmaşık nedenleri vardır.

7. Toprak Reformu Düşüncesi ve Üzerindeki Tartışmalar

Cumhuriyetin ilk yıllarından beri kurucu kadroların düşündüğü toprak reformunun, mecliste dört ay boyunca tartışmalara neden olması bile, onun ne derecede yakıcı bir konu olduğunu göstermesi bakımından önemlidir. Doğu'daki toprak ağalığı, bir anlamda Avrupa Ortaçağındaki feodal düzene eş tutuluyor ve bu düzen, devleti sürekli meşgul eden isyanların başat nedeni olarak görülüyordu. İktidarın daha çok 'sol kanadının' üzerinde durduğu bu reform düşüncesi, aslında çok köklü bir toplumsal dönüşüme işaret ediyordu. Yeni Asır Gazetesi'nde kanunu enine boyuna değerlendiren ve İzmir'in önemli bir ailesi olan Kapanizadelardan Doktor Sabahaddin Kapani'ye göre 'Toprak Reformu doğrudan doğruya köyle ilgiliydi. Kapani yazısına şöyle devam ediyordu: "Nüfusumuzun % 80'ini köylülerimizin teşkil ettiğini hatırlayacak olursak, ileri memleketler safına geçmek mevki ve mecburiyetinde bulunan bizler için kalkınma siyasetimizde köy ve köylülerimizi hareket noktası olarak ele almaktaki isabet ve faydalar kendiliğinden meydana çıkar ve birinci derecede önem taşıyan bir davanın bahis konusu olduğu anlaşılır. Yapılan tetkiklere göre bizde 124695 topraksız çiftçi ailesi vardır. Toprağı ihtiyacın dunundan [ihtiyacından az olan] olan çiftçi aile sayısı da 748165'tir ki bu da küçük aile işletmelerimizin % 30'unu bulur. Toprak Reformu köylü nüfusumuzun % 35'ini tam manasıyla müstahsil [üretici] bir hale getirerek memleketin iktisadında yaratacağı varlıklardan başka onun bir de dolayısıyla memlekete yapacağı faydalar vardır. [...] bilhassa köylü nüfusunun büyük şehirlere topraklarını bırakarak sürüklenmesini önlemiş olacağı görülür" (Yeni Asır Gazetesi, 5 Mayıs 1946).

Alıntının sonlarında ifade edilen ve 1940'lı yıllarda köylünün kente göçerek sol ideolojinin etkisine girmesi ve bir devrimin fitilini ateşlemesi endişesi iktidarı tedbir almaya zorlayan hususların başında gelmekteydi. Söz konusu kanunun mecliste yürüten tartışmaları sırasında Recep Peker bu konuda şöyle diyordu: "Çiftçi yeter toprağa sahip edilmezse, savaş sonunda azgın seller gibi her yana akacak olan ideolojilerin nereden geldiği belli olmayan zehirli etkileri, toplumu, ulusal yapıyı içinden kaynatır ve toplum hayatını kökünden rahatsız eder. Eğer çiftçi ve toprak işi düzenlenirse toplumu hiçbir rüzgâr sarsamaz" (Karaömeralioglu, 2006: 137).

Garapon'un da işaret ettiği gibi, Cumhuriyet döneminde 'toprak reformu yapma fikrini, ilk olarak Yusuf Akçura Şeyh Said İsyanı'ndan kısa bir süre sonra düzenlediği bir konferansta dile getirmiştir. Akçura konuşmasında, sadık bir küçük Türk burjuvazisi oluşturmak ve modern bir devlet haline gelebilmek için, 'feodalizm' ve din adamları sınıfının zayıflatılmasını öneriyordu. Ayrıca bu iki sınıfın birleşmesi ile dini isyanların meydana geldiğini de savunuyordu (Karaömeralioglu, 2006: 111-112)'. Muhit Mecmuası'ndaki bir yorum, büyük toprak zenginliğinin ne denli tehlikeli olarak görüldüğünü ortaya koyuyor: "Ayan ve mütegalibe

son millet meclisinde son millet meclisinde pek az temsil ettirilmiştir. Şikâyetleri bundan ileri geliyor. Köylüler iktisadi menfaat itibarıyla bunların en büyük hasmıdır. Yalnız ihtiyaç köylüleri mütegalibenin kucağına atar. Orta köylüler aşarın kalkmasından memnundur. Küçük köylüler borçludur. Yalnız aşarın kalkması onları memnun edemez. İstihsal piyasasına ve sabit bir satış piyasasına muhtaçtırlar. Kemalizm bu geniş kütleleri asla ihmal edemez. Geniş mikyasta temsil hakları temin olunmalıdır. Görülüyor ki irticai bir harekette bulunabilecek ciddi bir kuvvet sahibi teşkilatı haiz sınıf yoktur. En büyük tehlike geniş emlak sahiplerinden gelebilir. Fakat bu tehlikenin önüne ancak diğer küçük ve mağdur sınıfların siyasi kuvveti ile geçilir. İlmî lisanda büyük arazi burjuvazisi denilen mütegalibenin henüz ciddi bir tehlike halini aldığı ve ona karşı ölüm dirim kavgası açıldığı yoktur” (Muhit Mecmuası, Kanunusani 1931, Sayı 27: 5, Ahmet Cevat’ın ‘Tek Fırka Çok Fırka Münakaşası’ başlıklı yazısından alıntılanmıştır).

Toprak zenginlerinin İkinci Dünya Savaşı yıllarındaki beklenmedik yükselişleri iktidarın tehdit algısı iyice yükselttiği anlaşılıyor. Zira Gülten Kazgan’ın belirttiği gibi, ‘1938 ve sonrası (özellikle İkinci dünya Savaşı beklentisinin etkisiyle) yıllarda yükselen ürün fiyatları ve 1936’da saptanan düşük tahrir değeri üzerinden arazi vergisi yükünün azalması, toprak değerlerini artırmıştı. Bu da, düşük fiyattan toprakları ele geçirenlere kapital kazancı sağladı. Aynı durum köylünün başlıca kapital stoku olan hayvanlar için geçerli oldu. Köyde tefeci ya köylünün ürünü satın alan, ya da ona tüketim malı veya girdi satan tüccar veya büyük toprak sahipleriydi. Var olan koşullar, fakirleşen köylü işletmesini tasfiye ederken, diğerleri elinde sermaye ve toprak yoğunlaşması olayını da yarattı (Kazgan, 2012: 69-70)’.

Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu’nun başlıca hedefleri şunlardı:¹³ ‘Kırsal göçü önlemek, savaşın doğurduğu yoksulluk ortamında komünist fikirlerin yayılabileceği bir kesim olarak topraksız köylüleri memnun ederek rejimi sağlamlaştırmak, komünizmin yayılmasına bir siper örnek ve muhtemel isyanları engellemek (Eroğlu, 1990: 9)’. Atatürk’ün defalarca bir toprak reformu yapılması gerekliliğini gündeme getirdiğini, bunun ancak 1935’te parti tüzüğüne eklenebildiğini biliyoruz. Kemalist ideolojinin benimsetilmesine yönelik yürütülen köycü projeler, İkinci Dünya Savaşı ile çökmüş ve yoksul köylünün göç ederek kentlerde birer vasıfsız işçi durumuna gelmesi, ciddi bir soruna dönüşmeye başlamıştır. Fakat iktidarı asıl endişelendiren şey göç değil, köklerinden kopmuş bu işçi kitlelerinin, mülksüz olduklarından dolayı şehirlerde sosyalist fikirler ve komünist propagandaların kök salabileceği bir sınıfa dâhil olmalarıydı. Muhtemelen 1942’deki Varlık Vergisi’de bu yoksul kesimi sakinleştirmek için çıkarılmıştı.

Toprak Kanunu’nun Ege Bölgesi köylüleri üzerinde ne ölçüde etkili olduğu ve yarattığı karmaşa, onlarca köylü ve toprak sahibinin mahkemelik olmalarında kendini göstermiştir. Muhabiri olduğu Yeni Asır Gazetesi’nde

tanıklıklarını kaleme alan Tarhan Tek, ‘Denizli’nin Ova Köylerinde Toprak İhtilafları’ başlıklı haberlerinde şunları belirtiyordu: “Sarayköy’de (Denizli) kendileriyle temas ettiğim birçok köylüler, hep toprak yoksulluğundan sızlandılar. İçine gömülecek bir mezarlık toprağa sahip olmadıklarını, dedelerinden beri soyca alın teri ve elemeği akıttıkları tarlalar üzerinde kanuni hiçbir hak taşımadıklarını yana yakıla anlattılar. Benim gözlerimle gördüğüm canlı hakikat da bundan başka türlü değildir. Çoğunu yakından tanıdığım ova köyleri eskiden beri büyük çiftlik sahiplerinin yarıcısı veya esiridirler. Kendi adları çiftlik ağasının şahsiyetinde erimiştir. Toprak Kanunu çıkınca, bu bölge halkı bu işe herkesten çok sevinmiştir. Bu yüzden köylüler, işlemekte oldukları toprakları nasıl olsa günün birinde kendilerinin olacağı inancı ile tarlalarına daha çok sarılarak hakiki mal sahibi gibi harekete başladıklarından asıl çiftlik sahibi ağalarla ihtilafa düşmüşlerdir. Çiftlik sahipleri, köylüleri cebren ve füzulen icar etmedikleri tarlaları sürüyor diye mahkemeye vermişlerdir. Böylece yüzden fazla mahkeme dosyası bu iş mevsiminde Denizli ve Sarayköy mahkemelerini işgal etmektedir” (Yeni Asır Gazetesi, 3 Mayıs 1946).

Kanunun doğurduğu karmaşa ortamında sadece toprak sahipleri ve köylüler mahkemelik olmuyordu. Toprak sahiplerinin kapıldığı telaşı kullanan toprak spekülâtorlerinin on binlerce liralık vurgun yaptığı da bir gerçektir. Yukarıda adı geçen Doktor Sabahattin Kapani, Toprak Reforması başlıklı yazısında bu çarpıcı gerçeği şöyle vurgulamaktaydı: “Biraz evvel söylediğimiz gibi bazı toprak sahiplerinin lüzumsuz telaşları, spekülâtor bir zümrenin türemesine yol açmıştır. Bunlar toprak sahiplerinin endişelerini körüklemekte, diğer taraftan da köylerde köylüler arasında türlü fırıldaklar çevirerek her iki taraflı yüklü komisyonlarla arazi satışları yapmakta, böylece kolay zengin olmanın yolunu tutmaktadırlar. Arazi spekülâtorleri bilhassa hisseli arazilere musallat olmakta, bunlardan aşırı istifadeler temin etmeğe çalışmaktadırlar. Satılan arazinin kıymetine göre, bir defada on bin lira vurdıklarını söylemek hiç de mübalağalı olmayacaktır” (Yeni Asır Gazetesi, 5 Mayıs 1946).

Bu satırların yazarının 2009’da yaptığı bir alan araştırması sırasında ziyaret ettiği Çakırbeyli muhtarı ve 1945 doğumlu Mehmet Demir ile söyleşisi sırasında, Adnan Menderes’in henüz kanun üzerinde tartışmalar yürürken topraklarının –(ki yaklaşık 33 bin dönüm) 2.500 dönümü hariç, çevre köylere dağıttığını, yani toprak kanunu henüz yasalaşmadan önce harekete geçtiğini not etmişti.¹⁴ Bu davranışıyla Adnan Menderes aslında kanuna itirazının şahsi mülkünü korumakla ilgili olmadığını bir anlamda beyan etmekteydi. Kopan büyük fırtınaya rağmen kanunun uygulanmasından beklenen sonuç alınamayacaktı. Muzaffer Sencer’in de belirttiği gibi, ‘düzenli bir şekilde işlenmiş olsa bile, geniş özel mülklerin 5 bin dönümden fazlasını kamulaştırmayı öngördüğü halde, 4753 sayılı kanun bu yoldan ancak 174694 dönüm toprak sağlayabilmiştir. 1947-1962 yılları arasında 360353 ailenin işletmesini koyulan norma ulaştırmak için 18067668 dönüm toprak dağıtıldığına göre,

bu işte kullanılan özel mülk toprak ancak % 0,8'lik bir orana varmaktadır. Bu durumda çiftçiye dağıtılan topraklar hazineye ait toprakların dağıtımından öteye geçememiştir. [...] Öte yandan, kanun uyarınca 16 yılda dağıtım işlemlerinin 34887 köyden yalnız 5157'sinde bitirilmiş olması (Sencer, 1971: 93)', kanunun çıkarılmasında olduğu gibi uygulanmasında da ne denli zorlanıldığını göstermektedir.

Ret oyu kullansa da Celal Bayar Toprak Kanunu tartışmalarının başlarında sahnede değildir. Fakat yukarıda ifade edildiği gibi, kanundan doğrudan etkilenen Adnan Menderes, Emin Sazak, Kasım Gülek, Şeref Uluğ ve Kazım Berker gibi toprak sahibi komisyon üyelerinin arasından ilk ikisi; köylünün asıl sorunun toprak eksikliği değil, alet, hayvan ve insan emeği eksikliği olduğunu savunuyor ve yasa teklifine şiddetle karşı çıkıyorlardı. Zira onlara göre köylü bir ailenin, öküz veya toprağını işleyecek tarım aletlerini satın alacak parası yoktu. Bu nedenle tefecilik yapan zengin bir köylüye, ya da ağaya borçlanıyordu. Hasadın kötü olması ya da hayvanlarının ölmesi durumunda köylü borcunu ödeyemez duruma gelince, ağa elini yoksul köylünün toprağına uzatıyordu. Üstelik Birinci Dünya Savaşı'nı en verimli çağındaki iş gücünün askere alınması geniş toprak parçalarını boş bırakmıştı. Ayrıca hala el değmemiş çok büyük bir toprak parçası vardı. Bu nedenle komisyon üyeleri kutsal olan özel mülkiyete dokunma yerine, daha çok köylüye yönelik kredi imkânlarının çoğaltılmasını, tarımın modernleştirilmesini ve endüstri ile tarım sektörü arasında etkileşimin artırılmasını çözüm olarak önermekteydiler. Uzun tartışmalardan sonra, 11 Haziran 1945'te oylanan kanuna birçok toprak ağası milletvekili destek verirken, Adnan Menderes'inde aralarında olduğu 104'ü oylamaya katılmamıştır (Sencer, 1971: 114-115).

8. Dörtlü Takrir ve Demokrat Partinin Doğuşu

Nazi Almanya'sının yenilgisi dünyada Rusya ve Amerika'nın başını çektiği kutuplaşmaların nüvelerinin ortaya çıkması ve Rusya'nın yayılmacı, agresif bir dış politika izlemesi, Türkiye'yi açık bir Rus tehdidi altına sokmuştur. Bu gelişmenin sonrasında, 23 Şubat 1945'te imzalanan bir yardımlaşma ve işbirliği anlaşması, Amerika Birleşik Devletleri ile Türkiye arasında ani bir yakınlışmanın başlangıcı olmuştur. Bu aynı zamanda Rusya ve Almanya gibi iki liberalizm karşıtı güç arasındaki dengenin bozulmasının da sonucuydu. İç ve dış dengelerin el ele verdiği bu kırılma anında ilk 'muhalif manifesto' olarak adlandırabileceğimiz Dörtlü Takrir; serbest seçimler, cumhurbaşkanlığı ile parti başkanlığı arasında vekillik ayrımının yanı sıra üniversitelerin özerkliğini de istiyordu. Halk Fırkası liderliği bunu reddetmiş ve önergeyi verenler de partiden atılmıştır (Bakınız, Bozarslan, 2015: 307). Bunların arasındaki Celal Bayar yeni bir muhalefet partisinin gerekli olduğunu düşünse de,¹⁵ bu partinin başına geçme konusunda pek istekli değildi. Bu isteksizliğin nedenleri arasında İttihatçılardan ayrılanların ve Fethi Okyar'ın Serbest Fırka deneyiminden sonra düştüğü durum

ve İnönü'ye güvenmemesi gibi nedenler sayılabilir. Zira bir demecinde İnönü hakkında şu ifadeleri kullanmıştır: 'O çok kinci ve hırslı bir adamdır. İnönü'nün ipiyle suya inilmez. Fırsat bulursa adamı bir kaşık suda boğar (Akıncı, 2021: 39)'. Kendisi daha sonra bu konuda ikna edilebilmiş ve 7 Haziran 1946'da kurulan Demokrat Parti'nin liderliğini üstlenmiştir.

İster dönemin konjonktürünün etkisi, isterse doğal bir oluşum olsun, iktidar için muhalefet partileri istenildiğinde kapatılabilecek kurumlardı. Hamit Bozarslan'ın da belirttiği gibi, İsmet 'İnönü çok partililiği Mustafa Kemal dönemindeki Serbest Fırka gibi uygun an geldiğinde kapatılabilen, 'kontrol altındaki bir muhalefet olarak değerlendirmekteydi. Fakat olaylar başka türlü gelişecekti (Bozarslan, 2004: 77).

9. Demokrat Parti'nin İzmir'de Teşkilatlanması

Ülke ekonomisinin adeta kalbi konumundaki İzmir ve Ege Bölgesi, 1929 buhranından etkilendiği gibi, İkinci Dünya Savaşı'nın doğurduğu sorunlardan en ağır şekilde etkilenen yerlerin başında gelmekteydi. 'İkinci Dünya Savaşı, yüksek enflasyon ve tarım fiyatlarının dalgalanmasına neden olmuştur. 1940'ta ülkenin özel ekonomik koşullarında düzenleme yapmak için oluşturulan Milli Koruma Kanunu beklenen aksine yıkıcı bir etki yaratmış ve özellikle küçük mülk sahiplerine büyük zarar vermiştir. 1945'te bu kanuna göre ürün fiyatını bir etiketle göstermeyen tüccarlara para cezası verilmiş ve 147'si de ağır hapis cezasına çarptırılmıştır. Küresel çapta tarım fiyatlarındaki dalgalanma, çiftçileri bir kriz durumuna sokmuştur. Üzüm gibi tarımsal ürünlerin üretimi yapılırken, zeytinyağı, tütün ve pamuk üretiminin savaş koşulları nedeniyle büyük ölçüde azalması, devleti yeni vergilere yönelmiş ve bu da mevcut vergilerin yükünü artırmıştır. 1944'te de toprak ürünlerindeki verginin artırılması toplumsal bir krize dönüşmüş ve bu özellikle kendini halk sağlığında bir bozulma olarak kendini göstermiştir. Yetersiz beslenme nedeni ile tifüs gibi bulaşıcı hastalıklar yayılmış ve hastaneler aşırı yüklenmeyi taşıyamaz hale gelmiştir (Garapon, 2017: 201).

Demokrat Parti'nin bu büyük toplumsal huzursuzluk ve krizlerle birleşmiş ortamda kuruluşu büyük bir sevinçle karşılanmıştır. İzmirli isminin saklı tutulmasını isteyen bazı 'tüccarlar partinin teşkilatlanması sürecinde Celal Bayar'a destek olmak için yüz bin liralık bir bağışta dahi bulunmuştur (Çolak, 1995: 50)'. Büyük zenginlerin İzmir, Ege Bölgesi ve diğer yerle de muhalefete sermaye desteği sağlamaları elbette yeni bir istikbal arayışının da göstergesiydi. 'Her ne kadar Adnan Menderes partisinin bir 'büyük iş adamları' partisi olmadığını söylese de Ağustos 1946 tarihli bir İngiliz elçilik raporu, Demokrat Parti'ye yönelen bazı zenginlerin, Haziran 1946 seçimlerinde partinin yenilmesinden sonra, partilerinden koptuklarını belirtmektedir (Garapon, 2017: 144)'.¹⁶

Serbest Fırka'nın parti merkezinin İstanbul'da olmasına karşın, Demokrat Parti'nin merkezi Ankara'da açılmış ve

üye kayıtları ocak ayında başlamıştır. Aydın ve Samsun teşkilatlarının ardından örgütlenmenin başladığı dördüncü il ise İzmir'dir. '1946'da Celal Bayar, teşkilatlanma çalışmaları için geldiği İzmir'de, Ankarapalas otelinde bulunduğu ve dostlukları İttihat ve Terakki Komitesi'ne uzanan, toprak ağaları Hüseyin Hüsnü Yaman, Sadık Giz ve Süleyman Ferit Eczacıbaşı ile istişarelerde bulunmuştur. İlaç sektöründe öncü bir isim olan Eczacıbaşı'na il teşkilatlanması görevini teklif etmiş, fakat kendisi bunu kabul etmemiştir. Bunun üzerine kentin sevilen isimlerinden biri olan dâhiliye doktoru Ekrem Hayri Üstündağ'a İzmir'in¹⁷, eski Manisa Milletvekili Refik Şevket'e ise Ege Bölgesi'ndeki diğer yerlerin teşkilatlanması görevi vermiştir (Garapon, 2017: 142-143). Ekrem Hayri Üstündağ, bu süreci Dün ve Bugün Dergisi'ne şöyle anlatmıştır:¹⁸ *“Celal Bey'in istifası arkasından da bu Dörtlü Takrir'in verilmesi, tasavvur edilen partinin tahakkuk safhasına girdiğini işrab ediyordu. Nitekim bundan birkaç hafta sonra, bu takrirı verenlerin Halk Partisi'nden çıkarılmasına karar verildi. Akabinde de bu dört zatın bir parti kurmak üzere hükümete beyanname verdiklerini duyduk. Bu haberi gazetelerde görüşümden yirmi dört saat sonra, gece yarısı Ankara'dan Celal Bey'den bir telgraf aldım: Partinin müsaadesini aldık. Binaenaleyh parti kurulmuş demektir. Sizde İzmir'de derhal teşkilata başlayınız diyordu. Evvela itiraz etmek istedim. Çünkü on beş sene evvel, Serbest Fırka macerası olmuştu. Fethi Bey'in ısrarı ile bu fırkaya girmiştik. Fakat malum sebeplerle fiyasko ile neticelendi. Benim hayatım da tehlikeye girmişti. Bu sebeple artık böyle maceralara atılmak istemiyordum. Celal Bey'e de Fethi Bey'e söylediklerimi tekrarla: Ben doktorum, siyasetle uğraşmış değilim, doktorum diye mazur görmesini rica ettim. O da: Siz bana söz vermişsiniz. Bu vazifeyi kabul edin, dedi. Kabul ettim ve o zamanki ağır şartlar dâhilinde çalışmaya başladık. Kısa bir zamanda da büyük bir inkişaf temin ettik. İşte Demokrat partiye bu şekilde katılmış oldum. Yani kuruluşundan bir sene kadar evvel Celal Bey'le mutabık kalıp, kanaat birliğine varışımız neticesinde söz vermiş bulunuşum dolayısıyla Demokrat Parti'ye iltihak etmek mecburiyetinde kaldım.”* (Dün ve Bugün Dergisi, Sayı 10).¹⁹

Üstündağ'ın Demokrat Parti'ye katılmasında olduğu gibi, başta İzmir olmak üzere Ege Bölgesi'nde yeni partinin teşkilatlanması, Serbest Fırka'nın başlangıcına benzemektedir. Yukarıda bizzat ifade ettiği gibi, teşkilat oluşturma görevini bir anlamda zoraki olarak üstlenen Üstündağ, Serbest Fırka'nın kurucusu Fethi Okyar'ın oğlu Osman Okyar'a, 'SCF'ye katılanların büyük çoğunluğunun Demokrat Parti'ye de katıldığını' söylemiştir (Nacar, 2016: 26).

Uzun süreli istişare ve çalışmaların ardından, '12 Şubat 1946'da valiliğe verilen kuruluş beyannamesinden sonra, Demokrat Parti İzmir İl İdare Kurulu 14 Şubatta resmen faaliyete geçmiştir. Beyannameye göre kurul şu üyelerden oluşmaktaydı: Başkan Ekrem Hayri Üstündağ (dâhiliye doktoru), Üyeler; Mustafa Ali Haydar (palamut tüccarı)²⁰, Hayri Gönen (Ticaret Bankası müdürü)²¹, Harun İlmen (Gemi yüksek mühendisi)²² ve Haydar Dünder²³. Daha

sonra Emekli General Rasim Aktoğu boş bulunan üyeliye atanmıştır (Çolak, 1995: 50). Demokrat Parti İzmir Merkez İlçe İdare Kurulu ise; Cezmi Kutsay (Başkan, sanayici)²⁴, Servet Algin (Tüccar), Leon Mezyoras (Doktor), Orhan Baykent (Mühendis), Osman Kibar²⁵, Bedri Akgerman²⁶ ve Leon Behmo Aras'tan (Doktor) oluşmaktaydı. Bu listede istifalar nedeniyle değişiklikler olmuş ve tüccar Osman Sinangil de listeye dâhil olmuştur.

İster İzmir'de, ister diğer bölgelerde olsun, maddi kaynaklara sahip olmak, özellikle parti teşkilatlarını kurmakla görevlendirilmek için önemliydi. Fakat bu tek başına yeterli değildi. Sadakate dayalı akrabalık ve dostluk ilişkileri de önemliydi. Örneğin Seferihisar Demokrat Parti kurucusu, Ekrem Hayri Üstündağ'ın eski bir arkadaşının oğluydu (Bakınız, Garapon, 2017: 144). 'Haziran 1946'da İzmir'de parti kurucularının kaydını sunan bir CHP raporu teşkilat mensuplarına ilişkin bir başka olguya ışık tutmaktadır. Buna göre partinin kurucularının çoğu zengin tüccarlar ve iş adamlarından oluşmaktaydı. Yine bu şahıslar Milli Varlıkları Koruma Kanunu uyarınca devletle zorluklar yaşatmıştı. Bu nedenle rapor, bunların çoğunu 'savaş vurguncuları' olarak nitelendirmekteydi. Zira İzmir İli ve Merkez İlçe teşkilat kurucularından Gelir Vergisi'ne tabi olan dokuzu, Milli Varlıkları Koruma Kanunu uyarınca hüküm giymiş veya mahkûm edilmiştir. Örneğin Haydar Dünder, savaş boyunca şehir merkezinde apartmanlar satın alarak mühimce bir servet elde etmişti. Savaş sırasında, çuval ihtikârı olarak adlandırılan, yasadışı vurgunculuk suçlamasıyla İzmir Milli Varlıkları Koruma Mahkemesi'nde yargılanmıştı (Bakınız, Garapon, 2017: 202). Bütün bu nedenler aslında Demokrat Partiye yönelimin ne denli karmaşık nedenlere dayandığını göstermektedir.

10. Demokrat Partinin Teşkilatlanma Faaliyetleri ve İktidarın Tutumu

Demokrat Parti'nin beklenmedik bir anda ortaya çıkmasının İzmir'de yarattığı sevinç dalgaları, toplumun gösterdiği ilgi ve hızlı teşkilatlanma süreci Cumhuriyet Halk Partisi yerel örgütünde hem bir şaşkınlığa hem de tepkiye neden olmuştur. 'Baba ve oğulun ayrı partileri desteklemesi toplumdaki keskin ayrışmayı göstermesi bakımından önemlidir (Bakınız, Çolak, 1995:65)'. Tıpkı 1930'da olduğu gibi Demokrat Parti'ye İzmir'de destek veren kitlelerde en öne çıkan şey, etnik ve mesleki çıkarların doğurduğu dayanışma ağlarıydı. Etnik olarak Yahudiler, 1930'a oranla biraz daha ayrılmış olan Balkan göçmenleri ve mesleki olarak, büyük toprak sahipleri, köy ve şehir arasındaki ticari bağları kuran aracılar ve işçiler arasında büyük bir dayanışma ağı vardı. 'Cumhuriyet Halk Partisi İzmir teşkilatının, İzmir Merkez, Bayındır, Bergama, Çeşme, Dikili, Karaburun, Kemalpaşa, Kuşadası, Menemen, Urla, Seferihisar, Tire ve Torbalı parti merkezine gönderdiği bir raporda, İzmir ve çevresindeki parti kurucularının genelde işadamları ve tüccar gibi varlıklı insanlardan olduğunu göstermektedir'²⁷. Merkez ve merkeze bağlı teşkilatların dışında 90'ı aşkın ocak ve bucakta en az üç, en fazla yedi kişiden oluşan idare kurulları da oluşturuldu. Demokrat

Parti'nin kırsalda gözü kulağı olan bu kurullar, 27 Mayıs 1960 darbesinden sonra lağvedilmiştir (Çolak, 1995: 52).

Demokrat Partililer iktidarın uzun yıllar sürdürdüğü politikaları sert bir dille eleştirirken, Anadolu Gazetesi dışındaki gazeteler muhalefeti destekliyor ve Ekrem Hayri Üstündağ'ın sahibi olduğu İzmir Gazetesi ılımlı bir dille, ama Demokrat Parti'nin yayın organı gibi çalışıyordu. 28 Mart 1946'da teşkilat çalışmalarını yerinde incelemek için İzmir'e gelen Adnan Menderes, iktidar partisinin kendilerine çıkardığı ve Serbest Fırka deneyiminden dolayı hiçte yabancı olmadiği zorluklardan yakınmıştır: *"Ege'deki partili arkadaşlarımızı ziyaret ve kendileriyle görüşmek maksadıyla geldim. Buradaki durumumuzu iyice görmeye imkân bulamamış olmakla beraber manzara genel olarak kendisini göstermiştir. Partimiz çalışırken her yerde olduğu gibi, Ege çevresinde Cumhuriyet Halk Partisi'nin olağanüstü gayret ve faaliyetleriyle karşılaşmaktadır. Siyasi alanda bir partinin karşısında siyasi partilerin bulunması gayet tabiidir. Fakat bazı idare amirleri ve devlet memurlarının taşıdıkları memuriyet sıfatının kendilerine yüklediği kayıtları hiç ehemmiyet vermeyerek ve tıpkı partili imişler gibi bu gayret ve faaliyetlere bütün hizmetleriyle katıldıklarını ve kendilerini kapturdıklarını görmekte teessür duymaktayım. Bilhassa tek partili idarenin baskısı altında yaşamış ve birden fazla partilerle idareye henüz intibak edememiş bir memleketteki tek partinin kökleştiği birçok tatbikat ve itiyatlarla mücadele gibi zor şartlar altında bulunan partimizin birde hükümet teşkilatını karşısında bulması durumu bir kat daha güçleştirmektedir"*.²⁹

Menderes'in açıklamalarına cevaben, Cumhuriyet Halk Partisi İzmir İl Başkanı Mehmet Orhon ise basına şu açıklamayı yapmıştır: *"Bu beyanatta vuzuh ve sarahat görmedim. Üstü kapalı bazı istinatlardan ve kulaktan dolma fısıltılardan bahsedilmiş olması, fikirleri bulandırmak gayesi takip eden bir propaganda manası arz etmektedir. Benim kanaatimce bu hareketler hakikatten makbul olmayan bazı lüzumsuz tartışmalara yol açabilir."*³⁰

11. Muhalefetin Tabanını Oluşturan Toplumsal Kesimler

1930'lu yıllarda iktidar, hem devrimleri daha iyi anlatmak, hem de devletin en büyük dayanağı olan kırsal hayatı ve tarım sektörünü canlandırmak için, başta Köy Enstitüleri olmak üzere kapsamlı bir köycülük akımı ve bu doğrultuda çeşitli yönleri olan bir reform atılımı başlatmıştır. Köylere aşırı derecede önem verilmesinin bir nedeni de, (1930-1939 yılları arasında) tarımdan gelen kaynakların sanayileşmeye aktarılmasıydı (Karatepe, 2001: 69). Fakat hazinenin zayıflığı ve imkânların kısıtlı olması nedeniyle köylere yönelik iyileştirmelerin çoğu, örneğin okulların inşası³¹, yolların iyileştirilmesi gibi, bedene dayalı işlerde köylüler angaryaya koşulmuştur. İkinci Dünya Savaşı koşullarında 1929 Ekonomik Krizi'nin etkilerini aşan hayat pahalılığı ve buna eşlik eden kıtlık durumu, birazda hububat dağıtımında yapılan usulsüzlüklerle ilişkiliydi. 1942'de ticaret bakanlığı için acilen Ankara'ya çağrılan Behçet Uz, Çiğlilili Osman

Çorbacı isimli biriyle görüşmesinde dile getirilen şikâyetler karşısında sarsılmıştır: *"Bir hayli sıkıntı içindeyiz Doktor Bey, dedi. En çok sıkıntıda ekmek ile vesika meselesi ile alakalı. Fakat esasen bu sıkıntıya hiç lüzum yok. Zira memleketimizde her şey var; gıda maddeleri var, buğdayımız da var aramızda da var. Her şeyimiz var fakat bu el koyma meselesi mevzubahis. Bu milli koruma tatbikatında hatalar var. Müfettişler lüzumsuz yere müdahale ediyorlar. Bu müdahaleler yüzünden memleket bir nevi kıtlık içindeymiş gibi. Tabii herkes çekiniyor, kendi mahsulünü gömüyor. Bu da lüzumsuz yere bir israf oluyor (Uz, 2011: 81).*

Ankara'ya vardığında ekmek krizinin boyutlarının daha korkunç olduğunu kendisini karşılayan Bakan Müsteşarı Şükrü Bey'den öğrenecekti: *"Aman Doktor Bey vaziyetimiz çok sıkışık. Memleket açlık tehlikesi içinde. Cumhurbaşkanı'na ve Vekâlet'e 'açık, yardım edin' diye gelen telgraf ve müracaatlarla şaşkınız. Ankara'da, İstanbul'da, İzmir'de... Bu ekmek yüzünden çok sıkıştık. Bir türlü çaresini bulamıyoruz (Uz, 2011: 82)"*. Durum için düşünülen yegâne çareyse, yeni mahsul gelinceye kadar ekmeklerin gramını iyice düşmekten ibaretti.

Tablo 4: 1923-1950 yılları arasında buğdayın fiyat değişimleri

Yıllar	TL/Kg.
1923	0.10
1930	0.07
1940	0.065
1950	0.29

Kaynak: Pakdemirli (1995: 81)

Açlık krizinin başat nedenlerinden biri savaş şartlarında oluşan % 3.000'lere varan astronomik fiyat artışlarının doğurduğu pahalılıktır. 15 Temmuz 1946'da ekonomik gidişatı yakından bilen ve Demokrat Parti Genel Başkanı olan Celal Bayar, Türk Lirasının % 80 oranında değer kaybettiğini ve savaş öncesinde buğdayın kilo fiyatının 5 kuruş iken, savaş sürecinde bunun 150 kuruşa yükseldiğini Kültürpark'taki mitinginde dile getirmiştir (16 Temmuz 1946, Yeni Asır Gazetesi). Tablo 4'te gösterilen resmi rakamların hayli üstünde olan bu artış oranı iddiası elbette çarpıcıdır. Fakat bütün istatistiksel verilerinde ötesinde bazı durumlarda, alacak parası olduğu halde kaliteli ekmeğe ulaşabilmekte mümkün olamıyordu. Konuşmasının bir bölümünde, dönemin en büyük üç krizi olarak tespit ettiği para ve sanayi üretimini baltalayan maden kömürü kıtlığı ve açlık krizine çare bulmak için İzmirliilerden destek istiyordu.

İzmir'deki yerel gazetelerinde hemen her gün köylerin ihtiyaçlarını konu edinen veya köylülerle yapılan röportajlara, hatta bizzat çiftçilerin kaleme aldıkları yazılara yer verilmekteydi.³² Bunlardan birinde Yeni Asır Gazetesi muhabiri Asım Kültür, Değirmendere köyünden Yusuf Şen ile yaptığı bir röportajda, *"Demokrat Parti hakkında ne düşünüyorsunuz?"* diye sorduğunda, köylüden şu cevabı almıştı: *"Samimi söylemek lazımsa biz Demokrat Parti'nin ne olduğunu bilmiyoruz. Bugün köylünün yüzde sekseni demokratın ne olduğunu bilmez"*, cevabını almıştır (10

Mayıs 1946, Yeni Asır Gazetesi). Köylülerin çoğunluğu demokrat sözcüğünün ne anlama geldiğini bilmeseler de, köy kahvehanelerinde, Halk Parti taraftarlarıyla Demokratlar arasında sopalı, bıçaklı ve silahlı ve sonu hastanede biten şiddetli kavgalar oluyordu ki bunlardan biri Cumaovası'na bağlı Bulgurca Köyü'nde yaşanmış ve İsmail Ercins adlı bir köylü hastanelik olmuştur (9 Temmuz 1946, Yeni Asır Gazetesi). Aynı gazetenin bir başka haberine göre de Bergama'nın Kozak Yaylası köyleri tamamen Demokrat Partiye üye olmuşlardı. Şiddet olaylarının çoğalması ve köylülerin tam bir tartışma arenasına dönüşmesi ve köy köy dolaşarak iktidar aleyhine konuşan Demokrat Partili propagandacıları engellemek amacıyla İçişleri Bakanlığının köylere girip çıkanlarda hüviyet cüzdanı aranmasına ilişkin genelge yayımlanmış ve buda Celal Bayar'ın tepkisini çekmiştir (13 Temmuz 1946, Yeni Asır Gazetesi).

1 Mayıs 1946'da aslen Rizeli işsiz bir genç olan Mustafa'nın, izinsiz bir gösteri için iki liraya bastırıldığı beyannameleri dağıtığında, Tecemmüt Kanunu'na karşı gelmekten tutuklanması büyük olay olmuş ve bu girişiminde Demokrat Parti İzmir örgütü lideri Ekrem Hayri Üstündağ tarafından da tepkiyle karşılanmıştır. Mustafa, İzmir Postahane Bölge Baş Müdürlüğü'nde açılan memurluk imtihanını kazandığı halde işe alınmamasına bir tepki olarak Demokrat Parti'ye aza olarak kaydolmuştur. Kendi inisiyatifi ile bastırıldığı beyannamelerde özellikle öğrencileri patiyeye kazandırmayı hedefliyordu. Sorgusunda tamamen tesadüfi olarak seçildiğini söylediği 1 Mayıs 1946 günü için gösteriye davet etmekteydi. Birkaç gün önce tanıştığı Üstündağ'ın olay üzerine bir gazeteye verdiği beyanatta kendisini 'serseri' olarak nitelemesi ise Mustafa'yı çok müteessir etmişti.³³

Söz konusu İzmir olunca Demokrat Partinin tabanının en güçlü olduğu sınıfın işçiler olduğunu belirtmek gerekir. Osmanlı'nın son yıllarından itibaren özellikle Birinci Dünya Savaşı yıllarından itibaren iş hayatına atılan kadınlar³⁴ ise bu sınıfın yarıdan fazlasını oluşturmaktaydılar.³⁵ 1930'da Serbest Fırka liderini karşılayan binlerce kadın, kentlinin sosyolojisinin ne denli değiştiğini göstermektedir.³⁶ Demokrat partinin de kuruluşu yıllarında kadın olsun, erkek olsun, başta çalışma, yaşama koşulları ve ücretler olmak üzere ortak sorunları mevcuttu. Bu nedenle Demokrat Parti ileri gelenleri bu kesimle özel temas kurmaya ve onların derdini dinlemeğe özen göstermekteydiler. İşçilerle buluşmalarında onları dikkatle dinliyor ve duygusal anlarını paylaşmaya özen gösteriyorlardı. İşçiler özellikle Kazanç Vergisi'nin yükünün ağırlığından şikâyetçi idiler. İşte bu sahnelerden biri de 8 Ekim 1946'da partinin Tepecik ocağında yaşanmıştır. Ocağı ziyaret eden Adnan Menderes ve Fuat Köprülü, işçilerin ağlayarak dertlerini anlatmalarından çok etkilenmiş ve kendileri de ağlamış ve buradan onlar için de çalışacaklarına söz vererek ayrılmışlardı (Garapon, 2017: 174).

12. Baskın Seçimler Karşısında Demokrat Partinin Tutumu

Demokrat Parti teşkilatlanma faaliyetlerini hızla sürdürdüğü bir sırada erken yerel seçim kararının alınması partilileri sevdirse de Demokrat Parti yönetimini endişeye sevk etmiştir. Normalde eylül ayında planlanan yerel seçimler 1 ile 30 Mayıs 1946 tarihleri arasına alınması sonrasında Celal Bayar, seçimlere katılmama kararı aldığını ilan etmiştir. Sonunda '26 Mayıs 1946'da yapılan seçimlerde yeni belediye kanununun verdiği yetki ile bütün seçim bürolarında dörder temsilci bulundurmakla yetinmiştir (Çolak, 1995: 67). Bu karar iktidar partisi kanadında şaşkınlıkla karşılanmış ve CHP'nin İzmir Müfettişi Kamuran Örs konu ile ilgili tepkisini şöyle ifade etmiştir: "*Evvvela seçimlere gireceklerini her surette ihsas ettikten sonra oyunbozanlık etmelerine esef etmekten başka bir şey yapamayız. Bu da onların dış geçiremeyecekleri işlere kalkışamayacaklarını göstermektedir. Hazır olduklarını ihsas ettikten sonra seçimlere girmemek mağlubiyete razı olmaktansa seçime girmemeyi tercih etmek manasına gelir. Bu bir obstrüksiyon [obstruction/engel] kararıdır ve buna teessüf etmemek elden gelmez.*"³⁷

Yerel seçimlere katılmama kararı sadece iktidar partisi yetkilileri tarafından eleştirilmiyordu. Demokrat parti teşkilatları da kararın partiye katılımları zayıflatacağını düşünüyorlardı (Çolak, 1995: 68). Elbette bu kararın alınmasında Serbest Fırka deneyiminin bıraktığı miras etkili olmuştu. Demokrat Parti yerel seçimlere katılmama yönündeki kararına neden olan endişelerinde çokta haksız sayılmazdı. Zira katılma kararı aldığı 21 Temmuz 1946'daki milletvekili seçimlerinde, her türlü hile ve baskıyla karşılaşmıştır. Açık oy, gizli sayımla yapılan ve sayımdan sonra yakılan oy pusulaları ile hiçbir itiraza yer bırakılmayacak şekilde tedbirlerin alınması, 1930 yerel seçimlerini hatırlatmaktadır. Fakat İzmir'de olduğu gibi halk seçimlerde olan bitenin bütün sorumluluğunu iktidara yüklemiştir. 9 Eylül 1946'daki İzmir'in Yunan İşgalinden Kurtuluş Töreni'nde Cumhuriyet Halk Partisi il teşkilatının karşılaştığı sessiz tepki bunu göstermektedir. Halk Partisi il gençlik kolları teşkilatından Necdet Öklem, bu tepkinin bir tanığı olarak o gün yaşadıklarını şöyle anlatmıştır: "*Basmahane'de birkaç yüz kişi olarak yola çıktık. Sokakların iki yanını dolduran kalabalığın arasından ilerlemeye başladık. DP ise binlerce kişi ile arkamızdan geliyordu. Fakat en azından birkaç yüz metre gerimizdeydiler. Biz geçerken o sokak dolusu kalabalıktan alkış bir yana çıt çıkmıyordu. Sanki bir cenaze geçiyordu. Hemen gerimizde ise çılgin alkışlar yükseliyordu. Baş Nazif Çağatay iş bahanesi ile kafileden ayrıldı. Kordon'a girdiğimizde söz atmalar başladı. O sıralarda Mareşal Fevzi Çakmak'ta İzmir'deydi. Birinci Kordon'daki DP binasının balkonundan geçidi izliyordu. Biz Halk Partisi'nin geçmişinde en küçük sorumluluğu bulunmayan kişiler olarak, sessiz protestoların ve zaman zaman savrulan hakaretlerin yaylım ateşi altında sonuna kadar yürüydük."* (Çakmak, 2013: 331).

1946 milletvekili seçimlerinde de Serbest Fırka'nın yaşadığı bütün engellemeleri yaşadı. İktidarın bütün olanaklarını kullanmasına rağmen özellikle şehirlerde seçime katılım oranı oldukça düşük kalmıştır. Buna karşılık kırsalda seçime katılım beklenmedik şekilde yüksek olmuştur. Demokrat Partililere göre bu durumun izahı basitti: “*Jandarma süngüleri, gaz teranesi, muhtar tazyiki, partili tehdidi, memurların tarafgir davranışları, yol keserek ‘oy verdi’ vesikası istenmesi*” katılım oranlarının kırsalda yüksek olmasının nedenleriydi (Çolak, 1995: 326). Sonrasındaysa yeni bir muhalefet ve kamuoyu yönetme biçimi geliştirerek iktidarı derinden sarsmayı başarabilen Demokrat Parti, 14 Mayıs 1950’de yapılan seçimlerde oyların % 55.2’sini alarak ezici bir şekilde iktidara gelecektir.

Tablo 5: 1950 yılı milletvekili seçimlerinde İzmir’de partilerin aldıkları oy oranları

Partiler	Oy Sayısı	Oy Oranı	Milletvekili Sayısı
Demokrat Parti	4.391.694	% 55.2	416
Cumhuriyet Halk Partisi	3.148.626	% 39.2	69
Millet Partisi	368.537	% 4.6	1
Bağımsız	44.537	% 0.6	1

Kaynak: (Çakmak, 2013: 338)

Onun bu başarısında iktidarın seçimleri kazanacağına dair aşırı derecede özgüvene sahip olmasının verdiği rehavette etkili olmuştur (Çolak, 1995: 336). Bunun nedeni savaş sonrasında tüm dünyayı saran olumlu atmosfer içinde Türkiye ekonomisinin de göreceli olarak düzelmesi idi.

13. Sonuç

7 Haziran 1946 Türkiye Cumhuriyeti tarihinde önemli bir kırılma anıdır. Zira bu tarihte kurulan Demokrat Parti, gerek kuruluş süreci, gerek muhalefet yılları ve gerekse iktidar yıllarındaki politikaları ile 14 yıl boyunca her bakımdan dönüştürücü bir rol üstlenmiştir. İkinci Dünya Savaşı ortamında her türlü restorasyonun askıya alınması, muhalefetin bastırılması ve savaşın yarattığı kırılma noktaları sonrasında Rus tehdidi ile iktidarın kaçınılmaz olarak Batı’ya yönelmesi gibi olgular eşliğinde ve 1945’te kabul edilen Çiftçi Topraklandırma Kanunu’nun gölgesinde tarih sahnesine çıkan Demokrat Parti’yi doğuran nedenler hususunda araştırmacılar arasında görüş ayrılıkları belirmiştir. Bir kısım araştırmacılar partinin sadece Batı blokunda yer almak için kurulduğunu savunurken diğerleri, yukarıda adı geçen kanuna muhalefet eden toprak dağıtım krizini ön plana çıkarmaktadırlar. Oysaki partinin kurucularının iktisadi politikalarda olduğu gibi belli başlı konularda iktidardan ayrıştıkları ve ciddi eleştirilerde buldukları bilinmektedir. Eleştirilerin parti içinde tahammül edilemez durumu ile kontrollü bir muhalefetin gerekliliği düşüncesinin örtüştüğü görülüyor. Zira, aynı dönemde İspanya ve Portekiz’in küçük restorasyonlarla Batı blokunda yer almayı başarmaları ve Demokrat Parti’nin istenildiğinde kapatılabilen, ama asla iktidara gelmesi öngörülmeleyen bir oluşum olarak kuruluşuna zorunlu bir izin verildiği anlaşılıyor. Partinin kurucularından Celal Bayar ve Adnan Menderes’in Ege Bölgesi ile olan bağları ve savaşın

iyice yordduğu İzmir’de Demokrat Parti hızlı bir şekilde teşkilatlanmış ve özellikle savaş süresince yürütülen politikalarından olumsuz şekilde etkilenen tüccar ve iş insanları yanında işçiler, kentteki yoksul kesimler ve köylülere büyük destek görmüştür. Kuruluşundan itibaren iktidarın baskın seçimlere gitmek gibi beklenmediği kararlar, gözetim, sınırlamalar ve engellemeler karşısında yeni bir muhalefet biçimi geliştirerek 1950’de iktidara gelmeyi başarmıştır.

Notlar

¹ ‘Cumhurbaşkanlığı Devlet Arşivleri’ne bağlı Osmanlı Arşivi’nde tespit edilen bir belgede, Osmanlı Devleti’nin 25 Kasım 1867’de İzmir’de bir belediye dairesi kurulmasına izin verdiği anlaşılmaktadır. Söz konusu belgede Levanten tüccar ve sermaye sahiplerinin de Belediye Meclisi’nde temsil edilmeleri gerektiği konusunda bir vurguya yer verilmiştir. Bu gelişmeler ışığında İzmir’de belediyenin resmen kuruluş süreci 25 Kasım 1867 tarihinden itibaren ilan edilmiş, 1868 yılında ise gerekli düzenlemelerin yapılmasıyla İzmir Belediyesi çalışmalarına başlamıştır’ (<https://www.izmir.bel.tr/tr/izmirbelediyesi tarihcesi> /11/32).

² Kelimenin kökü Yunanca *ephebos*’tur ve 16-20 yaşları arasındaki genç, delikanlı anlamına gelmektedir.

³ Krizle birlikte başlayan iç ve dış ticaret hadleri ve tarım fiyatlarındaki bozulma 1940’lı yılların sonlarına kadar devam etmiştir. ‘1946’da Türk Lirası devalüe edilmiş ve 1930’dan beri sürdürülen ikili ticaret anlaşmalarına dayanan dış ticaret politikası terk edilmiştir. Bunun sonucunda da görece dış ticaret fiyatları büyük ölçüde Türkiye’nin aleyhine dönmüştür. Türkiye’nin ihracat fiyatları endeksinin ithal fiyatları endeksinde oranı 1945-1948 arasında % 44 azalmıştır. Ne var ki 1930’ların aksine olarak, iç ticaret hadleri dış ticaret hadlerini izlememiştir. Tarımın ticaret hadleri, 1945-1950 arasında, 1930’lara göre bir hayli yüksek bir düzeyde kalmıştır (Tezel, 2020: 522)’.

⁴ Serbest Fırka’nın kapatılmasından kısa süre önce ABD Ticaret Bakanlığı Müsteşarı Klein’in Türkiye’yi ziyaretinde gündeme gelen kredi kaynağı sağlama meselesi işte bu nedenlerle sonuçsuz kalmıştır.

⁵ İktidarın İzmir’e karşı mesafeli duruşunun İzmirli tarafından nasıl algılandığını *Vatan Gazetesi*’nden Jefri Yener şöyle ifade etmiştir: ‘Serbest Cumhuriyet Fırkası’ndan sonra cezalı öğrenci muamelesi gören İzmir ve İzmirli, CHP iktidarının her hareketinde aleyhlerine bir hava sezdiklerini, ekonomik gelişmelerinin engellendiğini düşündüklerini, üvey evlat muamelesi gördüklerine inandıklarını ifade etmiştir (Çakmak, 2013: 321)’.

⁶ İzmir konuşmasında Atatürk kamuoyu oluşturma önemini şöyle vurgulamıştır: ‘Efkâr-ı umumiye her içtimai muhitte daima mevcuttur. Fakat halkın efkâr-ı umumiyesi tabii olarak mevcut olan efkâr ve hissiyatın yine tabii olarak yarattığı bir havadır. Hâlbuki beşer daima tesir altında kalır. Yalnız yeter ki bu tesir içtimai heyeti vücuda getiren insanlardan hakikaten onları (milleti, halkı) düşünen ve bütün varlığını onlara hasr ve tahsis edenler tarafından yaratılsın. Bu surette yaratılacak olan efkâr-ı umumiye bir memleketin istiklalini temin edebilir. Yoksa herhangi esen bir hava ile tebeddül [değişebilecek] edebilecek bir efkâr-ı umumiye içinde yaşayarak yarına itimat mümkün olmaz (*Muhit Mecmuası*, Mart 1931: Sayı 29, 3)’.

⁷ ‘Belediye İntihabatı’ başlıklı yazıdan: ‘Dün belediye intihabatına başlanması dolayısı ile İzmir şehri baştanbaşa donanmıştı. İntihap daireleri önünde erkenden kaynaşmalar başlamıştı. Halk hâkimiyetin en canlı tezahürü rey kutuları başında kendini gösterdiğine göre, İzmirli, yüksek şuurları ile bugünün heyecanını içlerinde duymuş bulunuyorlardı (*Yeni Asır Gazetesi*, 2 Teşrinievvel (Ekim) 1934)’.

⁸ Bu bağlamda Demokrat Parti’nin kurucularından Celal Bayar, Balıkesir doğumlu bir İttihatçı olarak ileriki yıllarda bölgede özel görevler üstlenmiş ve bu nedenle de bölgeyi çok iyi bir şekilde tanımıştır.

⁹ ‘1930’da kurulan Serbest Cumhuriyet Fırkası’nın ağırlıklı olarak bu vesileyle siyasallaşan Ege Bölgesi mübadiller tarafından desteklendiğini gösteren birçok işaret vardır. Özellikle İzmir’de mübadiller yerel siyasi hayatta etkilidir. Selanik’te kurulmuş bir İzmir gazetesi olan *Yeni Asır*, bu nedenle tamamen mübadiller tarafından yönetilmektedir ve bazı açılardan bu topluluk adına konuşmaktadır (Garapon, 2017: 96)’.

¹⁰ Bu üç büyük dönemde İzmir’i hareketlendiren ortak yönler vardır. Bu etkenler üzerinde ilerleyen bölümlerde kısaca durulacaktır.

¹¹ Teceddüd Fırkası 1918’deki iki aylık kısa ömrüne rağmen, İstanbul ve Anadolu’daki dağılık İttihatçı kadroların yeniden organize olmasında büyük rol oynamıştır: 1929 Dünya Ekonomik Krizi’nin büyük bir toplumsal huzursuzluk doğurması ve Halk Fırkası içerisinde İnönü politikalarını sert bir şekilde eleştiren bir grubun oluşması sonucunda, Paris’te büyükelçilik yapan ve ekonomik gidişattan pek hoşnut olmayan Fethi Okyar’a Mustafa Kemal parti kurması için bir mektupla izin vermiştir. Kuruluş sürecinin perde arkasının iktidara yakın kişilerce basına sızdırılması, Serbest Fırka’nın bir dânişıklı dövüş partisi olduğu yönünde hararetli tartışmalara neden olmuştur. Bütün söylentilere rağmen Fethi Okyar, kurucusu olduğu oluşuma gönülden inanmıştı, fakat başta İzmir olmak üzere, Ege Bölgesi’nde yaşanan ve devrimci başkaldırıları andıran ciddi kalkışma sahneleri karşısında partisini zorla kapatmak zorunda kalmıştır.

¹² 1883 yılında Bursa’nın Gemlik ilçesinin Umurbey köyünde doğdu. Bursa’da İpek Meslek Yüksek Okulu ve College Francais de l’Assomption’da eğitim gördü ve memuriyet yaşamına atıldı. Hukuk ve bankacılık alanlarında çalıştı. 1907’de İttihat ve Terakki’nin Bursa’daki gizli kolu olan Küme adlı örgüte girdi. Ardından Cemiyet tarafından İzmir’e gönderildi. Mütareke döneminde İzmir Müdafaa-i Hukuk-i Osmaniye Cemiyeti’ne girdi. İzmir’in işgali tehlikesi belirince, Galip Hoca takma adıyla zeybek ve köy hocası kılığında bölgeyi dolaşarak işgale karşı propaganda yaptı. İzmir’in işgalinden sonra Aydın’ın geri alınması mücadelesine katıldı. Balıkesir Kongresi kararıyla Akhisar Cephesi Komutanlığına getirildi. 12 Ocak 1920’de toplanan son Osmanlı Mebusan Meclisi’ne Saruhan Sancağı milletvekili olarak katıldı. Millî Mücadele’nin başlaması ile birlikte Anadolu’ya geçerek bu hareketteki yerini aldı. Birinci Büyük Millet Meclisi’nde milletvekili olarak görev alan Mahmut Celal Bey, 1921’de İktisat Bakanı oldu. Lozan Barış Konferansı’na danışman göreviyle katıldı. 1923 seçimlerinden sonra II. Büyük Millet Meclisi’ne İzmir milletvekili olarak girdi. Mart 1924’te Mübadele, İmar ve İskan Bakanlığına atandı. Temmuz 1924’te bu görevinden istifa etti. 1924 yılında İş Bankası’nın kurulmasında önemli rol oynadı ve 1932’ye kadar genel müdürlüğünü yaptı. Türkiye Cumhuriyeti’nin kuruluşunda politika becerisi ve iktisatçı kimliği ile parladı. 1932’de İktisat Bakanlığı’na getirilen Bayar, 1937’ye kadar bu görevde kaldı. Ayrıca 1937-1939 yılları arasında

başbakanlık yaptı. Daha sonra siyasî yaşamını İzmir milletvekili olarak sürdürdü. Çok partili siyasî yaşamın başlaması üzerine 1946 yılında Adnan Menderes, Fuat Köprülü ve Refik Koraltan ile birlikte Demokrat Parti’yi kurdu ve başkanlığa getirildi (https://www.tccb.gov.tr/cumhurbaskanlarimiz/celal_bayar/).

¹³ ‘Ocak ayından beri meclise getirilmiş olan ve nihayet 14 Mayıs’ta görüşülmesine başlanan *Toprak Kanunu* tasarısı, muhalefetin diğer bir gösterisine yol açmıştır. Bu sefer konu hayatidir. Hükümetin getirdiği reform tasarısı, 5.000 dönümlük oldukça geniş bir üst mülkiyet sınırı tanımakla beraber, toprağın yetmediği yerlerde, topraksız ve az topraklılara dağıtılmak üzere 50 dönüme kadar arazinin kamulaştırılabileceğini öngörmekteydi (17. Madde). Ayrıca, kamulaştırmalar gerçek bedel karşılığında değil, arazi vergisine matrah olan değere orantılı olarak yapılacaktır (21. Madde). Tasarının tümüne karşı çıkmak mümkün olmadığı için, toprak sahiplerinin sözcüleri, meselenin ruhunu teşkil eden bu iki maddeyi kaldırmaya, hiç olmazsa yumuşatmaya çalışmışlardır. 17. Maddeye saldıranların başında Adnan Menderes vardı. 21. Madde taarruzunu ise Refik Koraltan yürütmekteydi (Eroğlu, 1990: 9)’.

¹⁴ 31 Mart 2009’da saat 14:41’de köy muhtarı ile yaptığım söyleşideki notlarım, köyünün kütük defteri ve diğer kaynaklardan aldığım bilgilere göre Ali Adnan Ertekin (Menderes), Aydın’ın Koçarlı ilçesine bağlı Çakırbeyli Köyü’nde, Aydın valisi kâtabinin oğlu olan Katipzade İbrahim Ethem Bey ve Tevhide Hanım’ın çocuğu olarak 1899’da doğdu. Kırım tatarı asıllı olan Ali Adnan’ın babası Konya’nın Karaman İlçesi’nden Tire’ye göç etmiştir. Tahminen 16 yaşındayken sıtmaya yakalanması nedeniyle bir süre dedesinin Aydın’ın Sarayıcı Mahallesi’ndeki konağında kaldı ve bu nedenle Birinci Dünya Savaşı’na katılmadı (1930’da Menemen’de vahşice katledilen Kubilay, Gazipaşa Mektebindeki öğretmenlik yıllarında konağın hemen bitişiğindeki küçük bir evde kiracı olarak iki yıl yaşamıştır). Dedesi Hacı Ali Paşa’dan annesine (dayısı Sadık Bey’e mirasın 3/2’si yani 77 bin dönümü kalacak şekilde) kalan ve genelde pamuk ekilen 33 bin dönümlük arazisi, ebeveynlerinin erken ölümü üzerine uzun zaman işletilemedi. Lala olarak adlandırılan siyahi bakıcısı tarafından büyütüldü. 9 yaşında yetim ve öksüz kalan Ali Adnan gençlik yıllarında arkadaşlarıyla güreş tutmayı çok seviyordu. İzmir İttihat ve Terakki Mektebi’nde tanıştığı Ethem Menderes ile adeta kardeş gibi oldu, soyadını aldı ve ona 500 dönümlük bir arazi verdi. Kurtuluş Savaşı’ndaki başarısı nedeni ile İstiklal madalyası kazandı. 1929’da İzmir eşrafından Evliyazade Fatma Berin hanımla evlendi. Evliliğinden Yüksel Mutlu ve Aydın adında üç çocuğu oldu. 1930 yılında Serbest Fırka’nın Aydın Ocağı başkanlığını yaptı. Parti kapatıldıktan sonra Halk Fırkasına devşirildi ve 1931 yılında milletvekili seçildi. 1945’te partisinden ihraç edildikten sonra 1946’da Demokrat Parti kurucuları arasında yer aldı.

¹⁵ “*Demokrasimizin ilk şehidi: Babası Ekrem Hayri Üstündağ ile birlikte demokrasi davasına atılan Bülend Üstündağ, niçin ve nasıl canına kıymak zorunda kalmıştı? : ‘1946 senesi ilkbaharında Celal Beyle Çeşme’de bulunuyorduk. Orada evlerimiz vardır. Bir gün konuşurken söz politikaya intikal etmiş ve o günkü umumi vaziyete göre, artık memlekette yeni bir parti kurulması lüzumuna kani olarak mutabık kalmıştık. Tek Parti devri idi. Bir muhalefet partisinden memleket için çok faydalı olacağı kanaatinde idik. Bir müddet sonra ayrıldık. O Ankara’ya gitti, ben mevsim icabı İzmir’e döndüm. Bu görüşmeden iki ay kadar sonra, Celal Bey’in Halk Partisinden istifası vaki oldu. Bunu duyunca, bu hareketi yeni bir parti kurulması teşebbüsünün başlangıcı telakki ettim. Dört beş ayda böyle geçti ve bir gün Mecliste dörtlü bir takrir verildi.” (Dün ve Bugün Dergisi, Sayı 10).*

¹⁶ Zira Portekiz ve İspanya demokratikleşme yönünden hiçbir adım atmadan Batı blokuna dâhil olmuşlar ve Dönemin Amerika Birleşik Devletleri Başbakanı Harry S. Truman Senato önünde yaptığı bir konuşmada, Türkiye'nin iç stabilizasyonunu bozabilme tehlikesi bakımından demokratikleşme adımlarının zamanlamasının yanlış olduğunu ifade etmişti (Garapon, 2017: 118).

¹⁷ 1886 Preveze doğumlu Ekrem Hayri Üstündağ, iç hastalıkları, hijyen ve bakteriyoloji mütehasssı idi.

¹⁸ 'Demokrasimizin ilk şehidi: Babası Ekrem Hayri Üstündağ ile birlikte demokrasi davasına atılan Bülend Üstündağ, niçin ve nasıl canına kıymak zorunda kalmıştı?', başlıklı yazıdan, (*Dün ve Bugün Dergisi*, Sayı 10).

¹⁹ Bir arşiv belgesinde Üstündağ'ın Demokrat Parti'ye katılma nedeni olarak milletvekili olma beklentisi olduğu vurgulanmaktaydı., BCA CHPK 490.01.444.1833.1.105, (Bakınız, Garapon, 2017: 661).

²⁰ Cumhuriyet Halk Partisi İzmir teşkilatının Mustafa Ali Haydar ile ilgili parti merkezine ilettiği bilgi notu: "*Ticaretteki zayıflığı ile bilinen ihracat taciri. Varlık Vergisi nedeniyle 200 bin Türk Lirası ödediği için hala hükümete ve partiye karşı öfkeli ve muhalif.*", BCA CHPK 490.01.444.1833.1.105, (Garapon, 2017: 661).

²¹ Cumhuriyet Halk Partisi İzmir teşkilatının Hayri Gönen ile ilgili parti merkezine ilettiği bilgi notu: "*Ticaret Bankası'nın İzmir Şubesi Müdürüdür. Ankara genel müdürünün Demokrat Parti'ye katılımı nedeniyle Demokrat Parti'nin yerel örgütlenmesinde yer almak için partimizden 14.2.946 tarihinde istifa ettiği tahmin edilmektedir. İzmir'de tanınan biridir.*", BCA CHPK 490.01.444.1833.1.105, (Garapon, 2017: 661).

²² Cumhuriyet Halk Partisi İzmir teşkilatının Harun İlmen ile ilgili parti merkezine ilettiği bilgi notu: "*Gemi inşa mühendisi. Alman hükümeti için bir tersanede uzun süre mühendis olarak çalıştı. Söylentiye göre Denizbank'ta alıcı olarak çalışırken hükümet adına nüfuz oluşturmakla suçlanıyordu.*", BCA CHPK 490.01.444.1833.1.105, (Garapon, 2017: 661).

²³ Cumhuriyet Halk Partisi İzmir teşkilatının Haydar Dündar ile ilgili parti merkezine ilettiği bilgi notu: "*Tarım ürünleri satıcısı. 1939'da Yahudi şirketi Gomel'in sekreteryken, İngiliz şirketi Vitel'e (Whithall) geçti. Vitel adına İngilizlerle işbirliği yaptı. Bir yol bularak bu savaş sırasında (İkinci Dünya Savaşı) zengin olmak için anormal yollardan birkaç bina satın aldı ve önemli bir servet kazandı. Milli Varlıkları Koruma Mahkemesi tarafından gıda maddeleri fiyatlarına ilişkin spekülasyonları nedeniyle dava edildi. Bu nedenle mevcut hükümete karşı kin besliyor.*", BCA CHPK 490.01.444.1833.1.105, (Garapon, 2017: 661).

²⁴ Cumhuriyet Halk Partisi İzmir teşkilatının Cezmi Kutsay ile ilgili parti merkezine ilettiği bilgi notu: BCA CHPK 490.01.444.1833.1.105, (Garapon, 2017: 661).

²⁵ Cumhuriyet Halk Partisi İzmir teşkilatının Osman Kapani ile ilgili parti merkezine ilettiği bilgi notu: 'Servetini savaş sırasında yaptı. Ordu müteahhidi. Sabun yapımıyla uğraşiyor. Devletten vergi kaçırma nedeniyle sekreterini susturmak için 10 bin Türk Lirası rüşvet verdiğini öğrendik. Müslüman olan eski Yahudi İslâm', BCA CHPK 490.01.444.1833.1.105, (Garapon, 2017: 661).

²⁶ Cumhuriyet Halk Partisi İzmir teşkilatının Mustafa Ali Haydar ile ilgili parti merkezine ilettiği bilgi notu: "*Şapka satıcısı. Daha önce sadece basit bir dükkânı varken, savaş sırasında gayri meşru*

bir servet kazandı.", BCA CHPK 490.01.444.1833.1.105, (Garapon, 2017: 662).

²⁷ Başbakanlık Cumhuriyet Arşivi Cumhuriyet Halk Partisi Kataloğu, BCA CHPK 490.01.444.1833.1.105, (Garapon, 2017: 654-672).

²⁸ Gazetenin yayın faaliyetlerine dair değerlendirmeler için bakınız Solak Şener ve Çakmak, 2020, Sayı 2: 2475-2059.

²⁹ 1 Nisan 1946, *Yeni Asır Gazetesi*'nden aktaran Çolak, 1995: 63.

³⁰ 2 Nisan 1946, *Yeni Asır Gazetesi*'nden aktaran Çolak, 1995: 64.

³¹ Celal Bayar 15 Temmuz 1946'daki Kültürpark mitinginde okulların yapımının köylülere yüklenmesini eleştiriyordu: "*Köylerde okul binalarını yapmak külfetinin köylülere yükletilmiş olması aslında doğru bir tedbir değildi. Tatbikat ise bunu kata kat ağırlaştırmaktadır.*" (16 Temmuz 1946, *Yeni Asır Gazetesi*).

³² "*Söylenen sözlere bakılırsa, çiftçi davasına ehemmiyet verilir gibi görünür amma şatafatlı sözler, sonu gelmez vaatler aldatici serap olmaktan öteye geçmiyor. Çiftçi çok defalar derdinin iç yüzünü anlatamaz. Anlatabildiği zaman dinleyen bulunursa bunlarında olayları tersine ve zararına yorumladığını anlamakta gecikmez.*", R. Talay adlı çiftçinin 'İktisadi Buhan Karşısında Çiftçi Gözüyle İntihap Mücadelesi' başlıklı yazısından (14 Temmuz 1946, *Yeni Asır Gazetesi*).

³³ 'Uydurma Nümayiş Teşebbüsü Tahkikatı' başlıklı yazı (3 Mayıs 1946 tarihli *Yeni Asır Gazetesi*). Sanık, şahitlerin dinlenmesinden sonra 22 Mayıs'ta tahliye edilmiştir.

³⁴ "*Büyük Avrupa Harbi erkeklerim muharebe sahalarına sürülmesi, onlardan boş kalan işlerde zaruri olarak kadınların istihdam edilmesi suretiyle memleketimizde kadınların umumi hayata iştirak etmelerini intaç etmişti. [...] Kadınlar devlet dairesinde memur, mektepte muallim, sokakta satıcı, fabrikada amele olmuşlardı. Harbin ve iktisadi zaruretlerin doğurduğu bu serbesti karşısında, kadınların sahneye de çıkabilecekleri düşünüldü.*", 'Türk Kadını Sahneye Nasıl Çıktı?' başlıklı yazıdan (*Muhit Mecmuası*, Nisan 1931, Sayı 29: 46-47).

³⁵ "*Akşam paydosunda iş yerlerinden boş elleriyle yorgun argın çıkarak aheste aheste evlerine dönen işçi grupları arasında kadın ve kızların çoğunluk teşkil ettiklerini biraz irkilerek ve düşünerek görüyorum. İrili ufaklı kız çocuklarından tutunda, yaşlı kadınlara ve ihtiyarlara kadar binlerce insan şu saatte sokaklara döküldüler. Gazi bulvarı bu kadın işçilerin o kadar yakın aşinasıdır ki, yıllardan beri işçiler bu bulvarın taşlarını arşunlaya arşunlaya en ufak hususiyetlerine kadar öğrenmişlerdir. İşçi kadınlar bulvardan ayrı ayrı semtlere ve sokaklara doğru giderler.*", 'İşçiler Arasında Tetkikler' başlıklı yazıdan alıntı (*Yeni Asır Gazetesi*, 3 Mayıs 1946).

³⁶ Dolaplı Kuyu mahallesinde tek odalı bir evde oturup, bir çocuğu ve işsiz eşine bakmak için çalışmak zorunda olan sekiz yıldır evli ve 25 yaşında olan Hayrunnisa adlı bir fabrika işçisi, *Yeni Asır Gazetesi*'nden Adnan Bilget ile yaptığı bir söyleşide şu tespitlerini dile getirmiştir: Biz fabrikada altı yüz kadın işçiyiz. Hepimiz evde oturup doğurmuş olsaydık şimdi nüfusumuz ne kadar artardı. Fabrika hayatı bugünkü şekliyle aile hayatını öldürüyor. Fabrikada çalışan 10 kadından 8'i kocasından ayrılmaktadır. Bunu başkaları da biliyorlar mı bilmem?, 'İşçiler Arasında Tetkikler' başlıklı yazıdan alıntı (*Yeni Asır Gazetesi*, 3 Mayıs 1946).

³⁷ 8 Mayıs 1946 tarihli *Halkın Sesi Gazetesi*'nden aktaran Çolak, 1995: 68.

Kaynakça

- Akıncı, T. (2021). *Demokrat Parti, 1946-1960*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Aydemir, Ş. S. (1993). *Menderes'in Dramı, 1899-1960*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Bozarslan, H. (2015). *İmparatorluktan Günümüze Türkiye Tarihi*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bozarslan, H. (2004). *Türkiye'nin Modern Tarihi*. İstanbul: Avesta Yayınları.
- Cemil K. (2015). *Türkiye'de Milli Şef Dönemi, 1938-1945*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Çakmak, F. (2013). Çok Partili Hayata Geçiş Süreci ve İzmir, 1946-1950. İzmir: *İzmir Kent Ansiklopedisi* içinde, Tarih 2, (II. Cilt).
- Çolak, F. (1995). *Demokrat Partinin İzmir'de Kuruluşu ve Gelişimi, 1946-1950*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İzmir: Ege Üniversitesi.
- Demirci, A. (2018). *Yusuf Rıza Düvenci, Bir Mücadele Gazetesi*. İstanbul: Demokrat İzmir, Yapı Kredi Yayınları.
- Demirel, Ahmet. (2013). *Tek Partinin İktidarı, Türkiye'de Seçimler ve Siyaset, 1923-1945*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Dilipak, A. (1990). *Menderes Dönemi*. İstanbul: Beyan Yayınları.
- Dost-Niyego, P. (2014). *Le bon dictateur, l'image de Mustafa Kemal Atatürk en France (1919-1938)*. İstanbul: Libra Kitap Yayınları.
- Dural, H. (2005). *Bize Derler Çakırca, 19. ve 20. Yüzyılda Ege'de Eşkıyalar*. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Duru, K. N. "On Yedinci Yıla Girerken". *Gediz Dergisi*, 43: 1.
- Eroğlu, C. (1990). *Demokrat Parti Tarihi ve İdeolojisi*. İstanbul: İmge Kitabevi.
- Garapon, B. (2017), *Aux origines de la Turquie conservatrice Une sociologie historique du Parti démocrate (1946-1960)*. Bordeaux: Science politique. Sciences Po Bordeaux.
- Karaömerlioğlu, A. (2006). *Orada Bir Köy Var Uzakta, Erken Cumhuriyet Döneminde Köycü Söylem*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Karatepe, Ş. (2001). *Tek Parti Dönemi*. İstanbul: İz Yayıncılık.
- Kazgan, G. (2012). *Türkiye Ekonomisinde Krizler, 1929-2009*. İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Kıray, M. (1998). *Örgütlemeyen Kent İzmir*. Ankara: Bağlam Yayınları.
- Nacar, F. (2016) *Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanı Ekrem Hayri Üstündağ'ın Hayatı ve Siyasi Faaliyetleri, 1885-1956*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Uşak: Uşak Üniversitesi.
- Gürsoy, N. E. (2015). *Celal Bayar Arşivinden Serbest Fırka Anıları*. İstanbul, Doğan Kitap.
- Öz, E. (2019). *Serbest Cumhuriyet Fırkası ve Muhalif Ege*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Pakdemirli, E. (1995). *Ekonomimizin Sayısal Görünümü, 1923'ten Günümüze*. İstanbul: Milliyet Yayınları.
- Sencer, M. (1971). *Türkiye'de Köylülüğün Maddi Temelleri*. İstanbul: Ant Yayınları.
- Solak Ş. A. & Fevzi Ç. (2020). 'Türk Basın Tarihi İçinde Muhalif Bir Gazete'. *Belgi Dergisi*, 2: 2475-2059.
- Şenel, A. (2018). *Demokrat Parti İzmir İl Örgütü, 1946-1960: Muhalefetten İktidara Bir Siyasal Partinin Yerel Politikası*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Manisa: Manisa Celal Bayar Üniversitesi.
- Tezel, Y. S. (2020). *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi, 1923-1950*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Uz, B. (2011). *Atatürk'ün İzmirli, Bir Kentin Yeniden Doğuşu*, İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür yayımları.
- Yetkin, S. (2003). *Ege'de Eşkıyalar*, İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.

Extended Summary

Purpose

In terms of its social base, the Democratic Party has a historical background and social base that we can trace back to Ahrar Party and Free Republican Party in the Unionist period. He expressed the demands of these groups enthusiastically and took care to establish emotional ties with them. One of the most important research areas where this social base of the opposition can be traced most strikingly is the Aegean Region and more specifically İzmir and its surroundings. In this city, which was extremely fragile in the face of economic and political transformations after the 1908 Young Turk Revolution, the basic motivations of those who support the Democratic party and the ancient ties they established with the opposition are examined together with the heavy burdens brought by the Second World War.

Literature Review

The complexity of the conjuncture in the founding process of the party and the biography of its founders necessitate addressing the issue from different dimensions. For this reason, the evaluations and propositions in the study were supported by various sources, especially local newspapers, which are an important source of information, and serious studies on the subject, and attention was paid to make analyzes based on them.

Design/methodology/approach

When Izmir and the Democratic Party's cooperation is a research topic, it is a city with a deep historicity and the political and economic conditions that gave birth to the party, taking into account the social base and the burden of the past time on this social base, and considering these temporal and spatial areas from macro and micro scale perspectives. It is obvious that it is difficult to reach meaningful results without linking different dimensions. For this reason, by adding the main problematic of this work, time and place, national and local, global and national, to the reading table, the success of the party and the social support it found were tried to be presented in an integral way. Of course, it was necessary to mention the founders of the party and the discussions on them. In this sense, based on the field research on Adnan Menderes and the testimonies of those who knew him directly or indirectly, the reasons that pushed Menderes to the opposition were examined here.

Findings

June 7, 1946 is an important breaking moment in the history of the Turkish Republic. Because the Democratic Party, which was founded on this date, played a transformative role in every aspect for 14 years with its establishment process, its opposition years and its policies during the years of power. In the context of the Second World War, with the suspension of all kinds of restorations, suppression of the opposition and the inevitability of the power to the West after the Russian threat after the fragilities created by the

war, and under the shadow of the Law on Landing the Farmer in 1945, it gave birth to the Democratic Party, which emerged on the stage of history. There was a difference of opinion among the researchers about the reasons. While some researchers argue that the party was established only to take part in the Western bloc, others highlight the land distribution crisis in opposition to the above-mentioned law. However, it is known that the founders of the party differed from the government on certain issues, as in economic policies, and made serious criticisms. It is seen that the intolerable situation of the criticism within the party and the idea of the necessity of a controlled opposition overlap. Because, in the same period, it is understood that Spain and Portugal managed to take their place in the Western bloc with minor restorations and that the Democratic Party was allowed to be established as a formation that could be closed at will, but never expected to come to power. The ties of the founders of the party, Celal Bayar and Adnan Menderes, with the Aegean Region and the ties to the Aegean Region, and the Democratic Party in Izmir, which was exhausted by the war, were quickly organized and received great support from the workers, the poor in the city and the villagers, as well as the merchants and business people who were negatively affected by the policies carried out during the war. Since its establishment, it has succeeded in coming to power in 1950 by developing a new form of opposition in the face of decisions, surveillance, limitations and obstructions that the government did not expect such as going to dominant elections.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Hazine Taşınmazları Üzerinde Tesis Edilen İrtifak Hakkı veya Kullanma İzni İçin Hasılat Payının Hesaplanmasının Gelir Tablosu Kalemleri Açısından İncelenmesi

Examination of The Calculation of the Share of Revenue for Easement Right and Use Permission Established on Treasury Items in Terms of Income Statement Items

Yılmaz Çalışkan^{a,*}

^a Muğla Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muhasebe ve Finansman ABD, 48000, Muğla/Türkiye
ORCID: 0000-0002-2736-8935

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 9 Kasım 2022

Düzeltilme tarihi: 13 Aralık 2021

Kabul tarihi: 20 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Sınırlı Aynı Hak

Hasılat Payı

Gelir Tablosu

Türk Medeni Kanunu

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Nov 9, 2021

Received in revised form: Dec 13, 2021

Accepted: Dec 20

Keywords:

Limited In-Kind Right

Revenue Share

Income Statement

Turkish Civil Code

ÖZ

Hazinenin mülkiyetinde yer alan taşınmazlar ile devletin hüküm ve tasarrufu altındaki yerler üzerinde sınırlı aynı hak tesis edilmektedir. Sınırlı aynı hak tesis edilen lehtarın dönem içerisinde gerçekleştirdiği faaliyetlerin sonucu olarak elde etmiş olduğu hasılattan devlete belirli bir oran üzerinden hasılat payı ödenmektedir. Ancak hasılat payının alınmasıyla ilgili olarak meri mevzuatta yeknesaklık bulunmamaktadır. Dolayısıyla hasılat payının hesaplanmasında gelir tablosundaki hesap kalemlerinin detaylı olarak incelenmesi gerekmektedir. Bu çalışmada gelir tablosu üzerinden genel kabul görmüş muhasebe ilkeleri çerçevesinde, lehtarın ödemesi gereken hasılat payının hesaplanması metodolojisi üzerinde çalışılmıştır.

ABSTRACT

Limited in-kind rights are established over the immovable properties owned by the Treasury and the areas under the Jurisdiction and Disposal of the State. A share of the revenue is paid to the state at a certain rate from the income obtained as a result of the activities carried out by the beneficiary with limited in-kind rights during the period. However, there is no uniformity in the current legislation regarding the receipt of the revenue share. Therefore, in calculating the revenue share, the account items in the income statement should be examined in detail. In this study, the methodology of calculating the share of revenue to be paid by the beneficiary within the framework of generally accepted accounting principles over the income statement has been studied.

1. Giriş

Mülkiyet kavramı Türk Medeni Kanunu'nun (TMK) 683'üncü maddesinde "Belli bir hukuk sistemi içerisinde bir şeye sahip olan kimse onun üzerinde istediği gibi kullanabilme, yararlanabilme ve tasarrufta bulunabilme yetkisi" şeklinde ifade edilmiştir. Taşınmazın mülkiyetine

sahip olanlara Kanun çerçevesinde o eşya üzerinde dilediği gibi tasarrufta bulunma yetkisi verilmiştir. Mülkiyet kavramı içerisinde yer alan kullanma, yararlanma ve tasarrufta bulunma yetkilerinin biri veya birkaçı ayrı ve bağımsız hak olarak özgülendiği zaman "sınırlı aynı hak" olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda TMK'nın 779 ile 972 maddeleri arasında düzenlenen sınırlı aynı haklar,

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: yilmazcaliskan1983@gmail.com

Atf/Cite as: Çalışkan, Y. (2022). Hazine Taşınmazları Üzerinde Tesis Edilen İrtifak Hakkı veya Kullanma İzni İçin Hasılat Payının Hesaplanmasının Gelir Tablosu Kalemleri Açısından İncelenmesi. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 555-564.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

taşınmaz malikinin sahip olduğu bazı hakların başkalarına tanınmasıdır. Dolayısıyla Kanun sınırlı aynı hak sahibine tam bir egemenlik hakkı tanımamıştır. Sınırlı aynı hak tesis edilene, varlığın üzerinde tükenme, yararlanma ve kullanma haklarından bir ya da birkaçına sahip olma hakkı tanınmıştır. Buradan yola çıkarak sınırlı aynı haklar; yararlanma, teminat (güvence, rehin) hakları ve taşınmaz yükü şeklinde üç gruba ayrılabilir. Çalışmanın konusu olan irtifak hakkının diğer adı yararlanma hakkıdır. Yararlanma hakkı, Kanunun 779 ile 838'inci maddelerinde düzenlenmiş olup Kanunda "eşya üzerinde malikin yetkisini sınırlayan ve hak sahibine eşyadan menfaat sağlayan sınırlı aynı hak" şeklinde tanımlanmıştır. Hazine taşınmazları üzerinde eğitim, turizm, enerji vb. çeşitli yollarla süreli olarak sınırlı aynı hak tesis edilmektedir. Sınırlı aynı hak Hazine adına tapuda kayıtlı olan taşınmalar üzerinde kurulursa irtifak hakkı, Devletin Hüküm ve Tasarrufu Altındaki (DHTA) yerler üzerinde olursa kullanma izni olarak tanımlanmıştır. Hazine taşınmazları üzerinde kurulan sınırlı aynı hak tesisleriyle ilgili yapılan işlemler; TMK, 2886 Sayılı Kamu İhale Kanunu, Hazine Taşınmazları İdaresi Hakkında Yönetmelik (HTİHY), milli emlak genel tebliğleri ve sair mevzuatça yürütülmektedir. Söz konusu mevzuat kapsamında irtifak hakkı ve kullanma izni tesis edilen Hazine taşınmazları üzerinde faaliyetini sürdüren işletme ya da firmaların yıllık faaliyetinin sonucu olarak elde etmiş olduğu gelirden Hazineye pay aktarılmaktadır. Sınırlı aynı hak tesis edilen taşınmazlar üzerinde Hazineye aktarılan pay konusunda mevzuatta uygulama birliği bulunmamaktadır. Bu çalışmada; Hazine taşınmazları üzerinde kurulacak sınırlı aynı hak tesisinde ilgili kurumların hasılat payının hesaplamasında dikkat etmesi gereken hususlar hakkında bilgi verilmiş, hesaplamada uygulama birliğinin bulunmadığından dolayı mevzuatta düzenlemenin nasıl ele alınacağı değerlendirilmiş ve Türkiye'de muhasebe sektörünün etkin kurumların rolü konusunda düşünceler paylaşılmıştır. Bu bağlamda Hazine taşınmazları üzerinde kurulan irtifak hakkı ve kullanma izniyle ilgili yapılan düzenlemeler açıklandıktan sonra sınırlı aynı hak tesis edilen kurum ve kuruluşların elde ettiği gelirlerden Hazineye pay verilmesiyle ilgili düzenleme tartışılmıştır.

2. İrtifak Hakları ve Kullanma İzniyle İlgili Yasal Düzenlemeler

Sınırlı aynı haklardan biri olan irtifak hakkı ve kullanma izni TMK'nın 779-838'inci maddelerinden düzenlenmiştir. Düzenlemeye göre irtifak hakkı taşınmazın üzerine kurulurken başka bir taşınmazın lehine olacak şekilde tesis edilebilmektedir. İrtifak hakkı tesis edilen taşınmazın malikine taşınmaz üzerinde sahip olduğu bazı hakları kullanmada sınırlılık getirilmiş, belirli bir şekilde kullanmaya mecbur kılınmıştır. Örneğin; taşınmaz üzerinde geçen yüksek gerilim elektrik hatlarından dolayı elektrik dağıtım firması lehine irtifak hakkı kurulmaktadır. Söz konusu irtifak hakkı tesisinin tapu siciline tescil olunması şarttır.

TMK kapsamında irtifak hakları; taşınmaz üzerine kurulan,

şahsi ve diğer irtifak hakları olmak üzere üç ana başlıkta ele alınır. Taşınmaz üzerine kurulan irtifak hakları Kanunun 779'uncu maddesinde düzenlenmiştir. İntifa, oturma, kaynak ve üst hakları ise şahsi irtifak hakları olarak ele alınmıştır. Diğer irtifak hakları ise Kanunun 838'inci maddesinde düzenlenmiş olup başkasına devri mümkün olmayan, kanuni mirasçılara dahi geçmesi mümkün olmayan şahsi irtifak haklardır.

İntifa hakkı gibi bazı irtifak hakları hak sahibine hem yararlanma hem de kullanma yetkisi verilmekte olup intifa hakkı dışındaki irtifak haklarında hak sahibine tam yararlanma yetkisi verilmemektedir. TMK'da bu tarz irtifak haklarında kullanma ya da yararlanma yetkisinden herhangi birini hak sahibine vermekte, hak sahibinin yararlanma yetkisini sınırlandırmaktadır. Bundan başka irtifakların bazıları hak sahibine intifa ve geçit hakkı gibi olumlu yönde bazıları da olumsuz yönde etki etmektedir.

Kanunun 780'inci maddesine göre irtifak hakkının tapu kütüğüne tescil edilmesi zorunludur. İrtifak hakkı tesisi kurulurken sözleşmede yer alan hükümlere göre hak sahibi yükümlülüklerini yerine getirmelidir. Hak sahibi, irtifak hakkı tesis edilmesiyle birlikte sınırlı aynı hakkı aslen veya devren kazanmaktadır. Kanuna göre herhangi bir kimsenin mülkiyetinde bulunmayan yerlerin dolma, kayma birikme gibi olaylara oluşan toprak parçasının elde edilmesi aslen kazanmadır. Taşınmaz üzerindeki mülkiyetin eski malikten yasal bir yolla kazanılması devren kazanmadır. Kanunun 793'üncü maddesine göre taşınmazın ya da eşyanın üzerinde fiili hâkimiyeti olan kimsenin onun zilyedi olduğu belirtilmiştir. İrtifak haklarını kullanılabilmesi için olumlu irtifaklarda olduğu gibi hak sahibinin zilyetliği söz konusu olduğu zaman varlığın üzerindeki hâkimiyeti kurulmuş olmakta, zilyetliğin tanıdığı tüm koruma olanaklarından yararlanmaktadır. Olumsuz irtifak haklarında ise irtifak hakkı sahibi eşya üzerinde zilyet değildir. Kanunun 973'üncü maddesine göre taşınmaz yüklerinde ve üzerinde sınırlı aynı hak tesis edilmesi sonucu kazanılan hakların kullanılmasına zilyetlik olarak ifade edilmiştir. Bu hükümle fiili kullanımı bulunan irtifak hakkı sahiplerinin zilyetliği eşit sayılmış, dolayısıyla olumsuz irtifaklarda da hak sahibine zilyetliğini korumaya yönelik hükümlerden yararlanma imkânı doğmuştur.

Kanunun 797'inci ve 823'üncü maddelerine göre intifa hakkı ve oturma hakkı dışında irtifak hakları üçüncü kişilere ve mirasçılara aktarılabilir. Kanunun 826'ıncı ve 837'inci maddelerine göre aksi kararlaştırılmadığı sürece sadece kaynak ve üst hakkının başkasına devri ya da miras yoluyla intikali mümkündür. Diğer taraftan Kanunun 838'inci maddesi göz önüne alındığı zaman açıkça karar alınmadığı takdirde diğer irtifak hakkı tesisinin başkalarına devri ve mirasçılara intikali mümkün değildir.

İrtifak hakkında taşınmazın maliki, mülkiyet hakkının getirdiği bazı yetkileri kullanmaktan kaçınmak ya da yüklü taşınmazı belirli bir şekilde kullanmak zorundadır. Bu tarz irtifaklarda yararlanma yetkisi sınırlıdır. İrtifak hakkı taşınmazın bir kısmına kurulmuş olsa da taşınmaz yükü

taşınmazın tamamını kapsamaktadır. Taşınmaz üzerine kurulan irtifak hakkı TMK'nın 780'inci ve 781'inci maddelerine göre tapu kütüğüne tescil edilmesi zorunludur. Fakat söz konusu irtifak hakkının kurulması için resmi şekilde sözleşme düzenlenmeli ve yüklü taşınmaz tapu kütüğündeki sayfaya tescil edilmelidir. İrtifak hakların bu şekilde tescil edilmesinde taşınmaz mülkiyetine ilişkin hükümlerin uygulanması gerekmektedir.

İrtifak hakların sona ermesi genellikle tapu kaydından terkin ile gerçekleşmektedir. Ancak; çeşitli nedenlerle taşınmazın ortadan kalkması durumunda irtifak hakkı kendiliğinden sona ermektedir. Taşınmaz üzerinde kurulan irtifak hakkı süresinin dolmasıyla söz konusu hak kendiliğinden sona ermekte olup, tapu maliki söz konusu irtifak hakkının sicilden terkinini isteyebilir. Kanunun 784'üncü maddesine göre yüklü taşınmaz ile yararlanan taşınmazın aynı kişide toplanması durumunda irtifak hakkı malikin tapudan terkin talebiyle sona erer. Bundan başka yüklü taşınmazın malikine mahkeme kararıyla irtifak hakkını sona erdirme fırsatı getirilmiştir. Yüklü taşınmaz üzerinde kurulan irtifak hakkını sona erdiren bir başka durum ise kamulaştırma'dır. 2942 Sayılı Kamulaştırma Kanunu'nun 8'inci maddesine göre taşınmaz üzerindeki irtifak hakkı şeklinde kamulaştırılabilmektedir. Böyle bir durumda kamulaştırma işlemi tamamlandıktan sonra irtifak hakkı da sona ermektedir.

2.1. Hazine Taşınmazları Üzerinde Sınırlı Aynı Hakla İlgili Yasal Düzenlemeler

Maliki Hazine olan taşınmazlar, TMK ile diğer kanunlarda Devletin Hüküm ve Tasarrufu Altında (DHTA) bulunan tescil dışı bırakılan alanlar üzerinde sınırlı aynı hak tesis edilebilir. Tapuda Hazine adına tescilli olan taşınmazlar üzerinde irtifak hakkı tesis edilirken DHTA alanları üzerinde kullanma izni tesis edilmektedir. Bu alanlar üzerinde kurulan irtifak hakkı ve kullanma izni verilmesi işlemlerinde görev ve yetki "Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı"na aittir. Hazine taşınmazları üzerinde irtifak hakkı tesis edilmesi ve kullanma izni verilmesine ilişkin düzenlemeler; "4706 Sayılı Hazineye Ait Taşınmaz Malların Değerlendirilmesi ve Katma Değer Vergisi Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun, DİK ile HTİHY ve 324 ve 327 Sıra Sayılı Milli Emlak Tebliği"nde yer almaktadır.

DİK'in 74'üncü maddesinde Hazinesinin özel mülkiyetinde bulunan alanların satışı, kiralanması, mülkiyet üzerindeki aynı hak tesisi ile DHTA olan yerlerin kiralanması, mülkiyet üzerinde aynı hak tesis edilmesine yönelik düzenlemeler Maliye Bakanlığı tarafından çıkarılacak HTİHY'e göre belirlenmektedir. Yine aynı Kanunun 52'inci maddesinin g bendine göre açık ve kapalı teklif usulü ihalesi uygun görülmeyen DHTA alanlar ile Hazinesinin mülkiyetinde bulunan taşınmazlar üzerinde gayri aynı hak tesisi işlemlerinin pazarlık usulüyle yapılacağı belirtilmiştir. DİK'in 74'üncü maddesine göre maliki Hazine olan taşınmazlar üzerinde kurulacak irtifak haklarının süresi ile

DHTA üzerinde kurulan kullanma izni süresinin en fazla 49 yıl olduğu belirtilmiştir.

Kullanma izni sözleşmesinde ve irtifak hakkı senedinde söz konusu bedellerin ödenme şekli, yıllık artış miktarları HTİHY'de belirtilen esaslara göre açık bir şekilde düzenlenmiştir. Söz konusu alanlara ilişkin bedeller belirlenirken piyasadaki gerçek değeri esas alınır ve bu bedel tespiti komisyonu tarafından tespit edilir. HTİHY'de yer alan düzenlemeye göre kullanma izni ve irtifak hakkına ilişkin ilk yıl bedel; söz konusu alanın piyasadaki gerçek değerinin yüzde ikisine, kamu yararına çalışan dernekler ile vergiden muaf olan vakıflar için rayiç bedelin yüzde birine, eğitim yönelik yapılacak yatırımlar için tesis edilen irtifak hakları ve kullanma izni sözleşmelerinde ve vakıflar tarafından kurulan üniversite gibi eğitim kurumları kurulurken düzenlenen yasal düzenlemede yer alan esas kuruluş amaçlarına uygun olarak kullanılacak üzere bina ve tesis yapılmak suretiyle irtifak hakkı ve kullanma izni sözleşmelerinde binde beşine karşılık gelmektedir.

Kullanma izni ve irtifak hakkı verilecek yatırımcıya, fiili kullanımı olmadan önce söz konusu alanın tescil edilmesi, ifraz veya tevhit işlemi veya alandan terk ve benzeri işlemlerin yapılması ya da alanı içine alan imar planının oluşturulması, imar planı uygulamasında değişikliklerin gerçekleştirilmesi veya projelerinin hazırlanması ve onaylatılması gibi işlemler için idarenin müşteriye verdiği izne ön izin denilmektedir. Söz konusu ön izin bedeli yıllık olarak verilmektedir. Verilen bu süre zarfında söz konusu işlemler tamamlanmazsa, tamamlanmama nedenlerini gösteren bilgi ve belgelerle müşteri talepte bulunursa ve İdarece talebin uygun görülmesi durumunda söz konusu ön izin bedeli bir yıl uzatılabilir. Bu süre aynı şartlar gerçekleştiği takdirde iki yıl daha uzatılır. Kullanma izni ve irtifak hakkı için düzenlenen ihale bedeli ön izin bedelidir. Müşteriye verilen ön izin süreleri dört yıldan fazla olamaz. Ön izin verilen hallerde kullanma izni ve irtifak hakkı bedelleri, ön izin verilen süreler dikkate alınarak Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından her ay yayımlanan Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE – oniki aylık ortalamalara göre yüzde değişim)"e göre arttırılarak belirlenmektedir. Tarımsal amaçla yapılan irtifak hakkı veya kullanma izni için verilen ön izinde bu artış oranı kanuni faiz oranına göre belirlenmektedir. Uzun süreli kullanma izni ve irtifak hakkı sözleşmelerinde birinci yılı takip eden yılların bedelleri "TÜFE- Oniki aylık ortalamalara göre yüzde değişim oranında" arttırılırken bu oran tarımsal amaçlı kullanma izni ve irtifak hakkı sözleşmelerinde ise kanuni faiz oranıdır.

Ön izin süresi içerisinde müşteri yükümlülüklerini yerine getirdiği takdirde HTİHY göre tespit edilecek bedel üzerinden HTİHY'nin ekinde yer alan irtifak hakkı için düzenlenecek senede ilişkin hükümlerin içerdiği resmi senet düzenlenerek irtifak hakkı tesis edilir. Yine HTİHY'nin ekinde uygun olarak noter huzurunda kullanma izni sözleşmesi düzenlenir. Ön izin süresi içerisinde müşteri kendi kusurundan kaynaklanmayan nedenlerden dolayı yükümlülüklerini yerine getiremediği zaman İdareye

başvuru yapar, müşterinin sözleşmesi feshedilir ve yatırmış olduğu teminat ile ön izinde süresinde kullanmadığı döneme ait bedeli müşteri geri alır. Ancak; müşteri sözleşme süresi dolmadan taahhüdünden vazgeçerse İdarece sözleşme feshedilir, müşterinin yatırmış olduğu teminat Hazineye irat kaydedilir ve vazgeçilen süreye ilişkin ön izin bedeli iade edilmez. Ön izin sözleşmesinde belirtilen yükümlülükleri yerine getiren müşteri kullanma izni ve irtifak hakkı tesis edilmesi için İdareye başvuru yapmalıdır. İdare; sözleşmede belirtilen amaçlara göre imar planları ve değişikliklerinin yapıldığını, imar planlarına uygun olarak uygulama projelerin hazırlandığını ve imar planları ve projelerin ilgili kamu idaresi tarafından onaylatıldığını, ilgili kamu kurumlarından gerekli onayların alındığını ve ön izin sözleşmesinde belirtilen diğer şartların gerçekleştirildiğini tespit etmek zorundadır.

İrtifak hakkı ve kullanma izni için yapılan ihaleler, DİK 52'inci maddesinin (g) bendine göre "pazarlık usulü" yapılmaktadır. Proje bütünlüğü niteliğinde olan taşınmazlar üzerinde kurulan kullanma izni ve irtifak hakkının süresi, projede yer alan taşınmaz için kullanmadığı irtifak hakkı ve kullanma izni süresidir ve bu süre için sınırlı aynı hak tesis edilir. Söz konusu kullanma izni ve irtifak hakkı için verilen ön iznin ilk yıl bedeli müşteriye tebliğ tarihinden itibaren on beş gün içinde, takip eden yılların bedelleri ise irtifak hakkının tapuya tescil edildiği veya kullanma izni sözleşmesinin düzenlendiği tarih esas alınarak her yıl aynı tarihte tahsil edilmektedir.

Hak lehtarının kusuru dışında ve kamudan kaynaklanan, en az otuz gün süreyle hakkın kullanımı engellenen fiili ve hukuki imkânsızlıkların ortaya çıkması ya da mücbir sebeplerden dolayı hakkın kullanılmadığı durumlar olabilir. Bu olumsuz durumun ortadan kalkmasına kadar geçen sürede müşterinin hakkı dondurulur ve bu süre zarfında müşteriden herhangi bir bedel alınmaz. Süre bittikten sonra irtifak hakkı ve kullanma izni bedeli, sözleşmedeki oran kadar arttırılarak belirlenir. Ayrıca; hakkın dondurulan süresi sözleşmeye eklenir.

İrtifak hakkı ve kullanma izni verildikten sonra müşteri altı ay içerisinde işletme ruhsatını alarak inşaaata başlar. Söz konusu inşaatı müşteri iki yıl içerisinde tamamlamalıdır. Süresi içerisinde inşaatı tamamlanmayan ve Bakanlık tarafından hak lehtarının talebi uygun görüldüğü zaman hak lehtarın inşaat süresi, ruhsat alma süresi de dâhil edilerek beş yıla kadar uzatılabilir. Zaruri durumlarda inşaat süresi, irtifak hakkı ya da kullanma izni bedelinin yüzde yirmisi şirket tarafından yatırıldığı takdirde uzayabilir.

2.2. Sınırlı Aynı Hak Tesis Edilen Hazine Taşınmazlarında Hasılat Payının Hesaplanması

4706 Sayılı Kanunun ek 2'inci maddesi ile HTİHY'de belirtilen usul ve esaslara göre kullanma izni ve irtifak hakkı tesis edilen tesislerin işletmeye geçmesinden sonra elde etmiş olduğu hasılattan Hazine adına pay alınmaktadır. Söz konusu alan üzerinde kurulan işletmenin hak lehtarı tarafından işletilmesi durumunda işletmenin döneme ait

kapsamlı gelir tablosunda bulunan net satışlar tutarı ile iştiraklerden ve bağlı ortaklıklardan elde edilen temettü gelirleri hariç olmak üzere diğer faaliyetlerden elde edilen olağan ve olağandışı gelir ve karlar toplamından hasılat payı hesaplanmaktadır. Buna göre tespit edilen tutarın yüzde biri oranında Hazine adına pay alınmaktadır.

"5346 Sayılı Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına İlişkin Kanun" kapsamında kalanlar hariç enerji, hayvancılık ve tarım ile sanayi, tersane yatırımlarında hasılat pay alma oranı binde birdir.

İrtifak hakkın veya kullanma iznin niteliğindeki şirketlerin toplam yıllık hasılatının belirlenemediği durumlarda cari yıl irtifak hakkı veya kullanma izni bedelinin yüzde yirmisi hasılat payı olarak alınmaktadır. Kamu yararına çalışan dernekler ve vergi muafiyeti tanınan vakıflar tarafından sosyal amaçlı "sağlık, eğitim ve spor vs." tesisler yapmak amacıyla ve Özelleştirme Kanununa göre sınırlı aynı hak tesis edilen gerçek ve tüzel kişilerden hasılat payı alınmamaktadır. İşletmenin bulunduğu alanda irtifak hakkı tesis edilen taşınmazdan ayrı olarak özel mülkiyete konu olan taşınmazlar da bulunuyorsa Hazine taşınmazları için ayrı işletme hasılatı hesaplanır. Eğer Hazine taşınmazı için hasılat payı ayrı hesaplanmadığı takdirde toplam yüzölçümünden hazine taşınmazlarının yüzölçümü oranlanarak irtifak hakkı veya kullanma izni verilen alan için işletme hasılatı hesaplanır.

İrtifak hakkı veya kullanma izni sahibi, işletme içerisinde bazı bölümleri üçüncü kişiye kiraya vermesi durumunda, irtifak hakkı tesisi için düzenlenen hükümlerde veya kullanma izni sözleşmesinde belirtilen oranlara göre üçüncü kişilerden hasılat payı alınmaktadır. Şayet herhangi bir hüküm bulunmuyorsa hak lehtarına ödenen bir yıllık toplam kira bedelinin yüzde yirmisi kadar kiracılardan ayrıca pay alınır. Ancak kira bedeli tespit edilemediği durumda ilgili yıla ait irtifak hakkı veya kullanma izni bedeli veyahut aynı bölgede emsal olabilecek kiralama bedelleri dikkate alınarak valilik tarafından oluşturulan komisyonca kira bedeli belirlenir ve kiracılardan bu kira bedelinin yüzde yirmisi kadar ayrıca pay alınır.

İrtifak hakkı veya kullanma izni verilen alanın tamamı veya bir kısmı üçüncü bir kişiye kiraya verilebilir. Üçüncü kişinin hak lehtarına yıllık olarak ödediği kira bedelinden yüzde biri oranında Hazine adına pay alınır. Ayrıca; tesisin kiracı tarafından işletilmesi neticesinde elde edilen hasılattan hak lehtarına ödemiş olduğu kira tutarı indirildikten sonra geriye kalan tutarın yüzde biri kadar Hazineye pay aktarılır. Ancak tesisin hem hak lehtarı hem de üçüncü bir kişi tarafından işletilmesi durumunda ilgili mevzuatta belirtilen muafiyet ve yasal indirimler dikkate alınır. Kiracıyla hak lehtarı arasında imzalanan kira akdinin bir örneğinin, kira ve hasılat paylarını ödeyeceğine dair noter huzurunda yapmış olduğu taahhütnamenin bir ay içerisinde ilgili idareye verilmesi zorunludur. 3568 Sayılı Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanununa göre yetkili kılınanlar tarafından tasdik edilen gelir tablosu hak

lehtarı tarafından yıllık beyanname verdiği dönemden sonraki ay içinde ilgili idareye verilir ve aynı süre içerisinde hasılat ve kira payları ödenir.

2.3. İrtifak Hakkında veya Kullanma İzni Hakkında Hasılatın Pay Alınmasına İlişkin Düzenlemeler

19.06.2007 tarihinde yürürlüğe giren HTİHY'nin 79'uncu maddesinin 5'inci bendinde Hazine taşınmazı üzerinde yürütülen faaliyetlerle ilgili olarak yıllık hasılat tespit edilirken 1 Sıra No.lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğinde (MSUGT) yer alan "Brüt Satışlar" kalemi esas alınmıştır. HTİHY'de yapılan 2014 yılında yapılan değişiklikte işletmenin hasılatı, kullanma izni verilen veya irtifak hakkı kurulan Hazineye ait taşınmazlar üzerinde yapmış olduğu faaliyetler kapsamında satmış olduğu mal ve hizmetlere karşılık olarak aldığı veya tahakkuk ettirdiği her türlü tutar ile kur ve vade farkları sonucu oluşan kambiyo, faiz ve kira gelirleriyle diğer gelirlerden oluştuğu belirtilmiştir. Tek düzen muhasebe sistemi esas alındığı zaman gelir tablosundaki net satışlar tutarı ile diğer faaliyetlerden elde ettiği olağan ve olağandışı gelir ve karları toplamı üzerinden işletmenin toplam yıllık hasılatının belirleneceği belirtilmiştir. Buna göre yıllık hasılat bedeli, işletmenin kapsamlı gelir tablosunda yer alan net satışlar tutarıyla diğer faaliyetlerden elde edilen olağan gelir ve karlar ile olağandışı gelir ve karlarının toplamı üzerinden hasılat payı hesaplanacaktır.

Konuyla ilgili olarak irtifak hakkı için tapu senedine yazılan hükümlerde ve kullanma izni sözleşmelerinde hasılatın pay almaya yönelik dönem dönem farklılıklar görülmüştür. 1990'lı yıllarda yapılan sözleşmeler ve irtifak hakkı için yapılan düzenlemelerde ticari karın belli bir oranı üzerinde alınması gerektiği belirtilmiştir. Kimi irtifak hakkı ve kullanma izni sözleşmelerinde ise kapsamlı gelir tablosunda yer alan yurtiçi satışlar kalemi esas alınarak yapılmaktadır. Bu düzenlemeye paralel olarak 324 Sıra Sayılı Millî Emlak Genel Tebliği'nde (MEGT) ise 1992 yılında yayınlanan MSUGT yer alan "Brüt Satışlar" tanımı esas alınarak yapılması gerektiği bildirilmiştir. Ancak; HTİHY'nin 79. maddesindeki hükmü, Danıştay İdari Dava Dairesi Başkanlığının 29/05/2018 tarihli, 2016/2594 E. ve 2018/1895 sayılı kararıyla hukuka aykırı bulunarak iptal edilmiş, maddenin iptaline dair verilen bu karar Danıştay İDDK'nın 01/04/2019 tarihli 2018/2539 E. ve 2019/1452 sayılı onama kararı ile kesinleşmiştir. HTİHY'nin 79'uncu maddesi 05/10/2022 tarihinde yayımlanan resmi gazeteyle son halini almıştır. Buna göre işletmenin toplam yıllık hasılat bedeli MSUGT'ye istinaden belirlenen hesap planında yer alan gelir tablosu esas alınarak belirlenmesi gerektiği belirtilmiş, gelir tablosunda yer alan net satışlar kalemi ile bağlı ortaklıklar ve iştiraklerden elde edilmiş temettü gelirleri dikkate alınmadan diğer faaliyetlerden elde edilen olağan ve olağandışı gelir ve karlar dikkate alınarak tespit edilmesi gerektiği belirtilmiştir. Gelir tablosunda yer alan net satışlar kalemiyle diğer olağan ve olağandışı gelir ve karları toplamı üzerinde işletmenin toplam yıllık hasılat bedeli belirlenmektedir. Buna göre irtifak hakkı ve kullanma

izni sözleşmelerine istinaden hasılat paylarının nasıl olacağı konusunda düzenlemede birlik olmadığı görülmektedir. Bu konuda muhasebe alanında yer alan düzenlemeler esas alınarak değerlendirme yapılacaktır.

3. Gelir Tablosu

Şirket, işletme ya da kurumların belirli bir dönem içerisinde elde ettiği tüm gelir ve giderlerin bir arada gösterildiği ve tüm işlemler sonucunda elde edilen net karın veya zararın ortaya konulduğu finansal tabloya gelir tablosu denir. Ticari işletme ya da firmanın gelir tablosu, faaliyet dönemine ilişkin hasılatın veya işletmenin asıl faaliyeti dışındaki işlemlerden elde edilen gelirler ile temel faaliyetler ile eşaslı olmayan faaliyetlerle ilgili giderlerden oluşmaktadır. Kısaca kapsamlı gelirin raporlandığı finansal tablodur (Oğuz, 2014:136). İşletmenin dönem boyunca yapmış olduğu bütün faaliyetlerin finansal yönden ne kadar başarılı olduğunu gösteren özet bir rapordur (Akdoğan ve Tenker, 1997: 131, Doğan ve Ertugay, 2010:12). Şirket ya da firmanın bir dönem içerisinde elde ettiği tüm gelirler ile giderler dönemin kar ya da zararına dahil edilirler. Ayrıca gelir tablosu, dağıtımına konu edilmeyecek olan ve gerçekleştirilmemiş gelir veya giderleri gösterdiğinden ve özkaynak değişim tablosuna aktarılmasında kullanılan bir ara tablo görevi üstlendiğinden dolayı çok önemli bir finansal tablodur (Oğuz, 2014: 136-137). Şirketin belirli bir döneme ait kapsamlı gelir tablosu aşağıdaki kalemleri içermektedir (Doğan ve Ertugay, 2010: 121-122):

- (i). Döneme ilişkin hasılatı
- (ii). Amortisman dan arındırılmış maliyetle ölçülen varlıkların bilanço dışı bırakılması neticesinde ortaya çıkan kazanç ve kayıpları
- (iii). Döneme ait finansman giderleri
- (iv). Özkaynak yöntemi dikkate alınarak takip edilen iştirak ve bağlı ortaklıkların kar veya zarar payları, yeniden sınıflandırılan bir finansal varlığın defter değeriyle gerçeğe uygun değer arasındaki farktan kaynaklanan kazanç ve kayıpları,
- (v). Döneme ait vergi giderleri
- (vi). Maliyetten arındırılmış gerçeğe uygun değer ölçülmesinde veya durdurulan faaliyetlerin içerisinde yer alan varlık ya da varlık gruplarının elden çıkarılması sırasında muhasebeleştirilen vergi sonrası kazanç ya da kayıplarla durdurulan faaliyetlere ilişkin vergi sonrası zarar ya da karın toplam tutar,
- (vii). Döneme ilişkin kar ya da zararı
- (viii). Özkaynak yöntemine göre muhasebeleştirilmiş olan iştirakler ve iş ortaklıkların gerçekleştirilmeyen zarar ya da kar payları hariç niteliğine göre gerçekleştirilmeden sınıflandırılabilen kar veya zarar bileşenlerinden her biri

- (ix).Özkaynak yöntemine göre muhasebeleştirilen iştirakler ya da iş ortaklarının gerçekleşmemiş zarar ya da kar payları
- (x). Döneme ait kapsamlı gelir
- (xi).Döneme ilişkin toplam kapsamlı gelirden, dönem karından veya zararından ana ortaklara ve azınlıklara düşen kısmı

Gelir tablosunda yer alan yukarıdaki kalemler esas alındığı zaman ekonomik açıdan işletmeye varlık girişi veya farklı şekillerde varlıklarda meydana gelen artış yaşıyorsa gelir olarak değerlendirilmelidir. Bunun tam tersi bir durum yaşandığı zaman ise gider olarak kabul edilmelidir.

İşletmenin olağan faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan gelirler hasılatı oluşturmaktadır. Hasılat temel olarak mal veya hizmet satışı ya da işletmeye ait varlıkların başkaları tarafından kullanılması sonucu işletmenin elde ettiği ekonomik faydalar olarak değerlendirilebilir. İşletmenin olağan faaliyetleri sonucu ortaya çıkan nakit ve benzeri, stoklar gibi varlıkların işletme dışına çıkması veya işletmeye ait varlıklarda yaşanan azalmalar gider olarak düşünülmelidir. Burada kapsamlı gelir ise; işletmenin ortaklarının dışında ortaya çıkan işlem ve diğer olaylar sonucu işletmenin özkaynaklarında ortaya çıkan değişim olarak ifade edilmelidir.

Benzer faaliyetlerden kaynaklı gelir ve giderler netleştirilmekte ve bu şekilde raporlanmaktadır. Ancak söz konusu gelir ve giderlerin önemli olanları ayrı ayrı gösterilir (Doğan ve Ertugay, 2010:123). Belirli bir tutarı bulunmayan kalemler gelir tablosunda yer almamaktadır.

Genel kabul görmüş muhasebe kavram ve ilkelerinden hareket edilerek gelir tablosu düzenlenmektedir. Gelir tablosunun düzenlenmesinde ana faaliyetlere bağlı olarak gerçekleşen gelirler ve giderler gösterilir. Gelir tablosunda işletme adına devamlılık gösteren diğer olağan faaliyetlerden elde edilen gelir ve giderler ile devamlılık göstermeyen olağandışı gelir ve giderler ayrı ayrı gösterilir (Akdoğan ve Tenker, 1997:138).

İşletmenin brüt satış karı; brüt satışlardan indirimler, iadeler ve diğer indirimler ile satışların maliyeti düşülerek bulunmaktadır. Brüt satışlar işletmenin içinde bulunduğu dönem içerisinde esas faaliyetinin konusunu oluşturan mal ve hizmetlerin satışından sağlanan gelirlerdir. Ana kuruluşlarına, bağlı ortaklıklarına ve iştiraklerine yaptığı satışlar bilançonun dipnotlarında açıklanması gerekir. Satıştan yapılacak ıskontolar, iadeler ve indirimler gelir tablosunda ayrı ayrı gösterilmelidir. Bu durum şirketin ürettiği ve sattığı mal ve hizmetlerin tüketicilerin istek ve gereksinimlerini ne ölçüde karşıladığı açısından önemlidir. Satışların maliyeti, gelir tablosunun en önemli kalemidir. Dönem içerisinde alıcılara satılan veya devredilen mal ve hizmetlerin üretilmesi sırasında ya da satın alınırken yapılan giderler satışların maliyetlerini oluşturmaktadır. Yeni üretilen mamullerin veya mevcut malların geliştirilmesi sırasında yapılan giderler ile mevcut yöntem ve

geliştirilmesine yönelik yapılan giderler araştırma ve geliştirme giderleri arasında yer almaktadır. Mal ve hizmetin üretildiği andan tüketicieye ulaşana kadar yapılan giderler pazarlama ve satış ve dağıtım giderlerini oluşturmaktadır. İşletmenin mal ve hizmet üretimiyle doğrudan bağlantısı olmayan ve yönetimle ilgili olan giderler genel yönetim giderleridir. İşletmenin ana faaliyetlerin dışında devamlılık gösteren olağan faaliyetlerinden elde ettiği gelir ve karlar olağan gelir ve karlardır. Yine işletmenin esas faaliyetlerinde gösterilemeyen, diğer faaliyetlerle ilgili finansman giderleri dışındaki gider ve zararlar diğer faaliyetlerden olağan gider ve zararlardır. İşletmenin borçlandığı tutara ilişkin katlandığı ve varlıkların maliyetine eklenmediği faiz, komisyon, kur farkları vb. giderler finansman gideri olarak gösterilmektedir. İşletme için sık sık olmasını beklenmediği olay ve işlemlerin gerçekleşmesi sonucu ortaya çıkan kazanç ve önceki döneme ait gelirlerin hata veya unutulma nedeniyle gerçekleştikleri dönemde finansal tablolara yansıtılmayıp cari döneme yansıtılan tutarlar olağandışı gelir ve karlardır. Aynı şekilde işletme için sıklıkla olmasını beklemediği olay ve işlemlerden dolayı ortaya çıkan kayıp ve önceki dönemlerde giderlerin hata veya unutulması sebebiyle kendi dönemlerinde finansal tablolarda gösterilmeyip cari döneme yansıtılmak zorunda kalan tutarlar olağandışı gider ve zararlardır (Akdoğan ve Tenker, 1997:143-171).

Gelir tablosu şirket içerisinde karar alma sürecinde bulunan yöneticilere finansal durumu, performansı ve şirket içerisinde ortaya çıkan nakit akışlar için bilgi sağlamaktadır. Söz konusu kapsamlı gelir tablosu işletmenin bir dönemine ait finansal performansını göstermekte, gerçeğe uygun biçimde işletme faaliyetlerinin sonuçlarını raporlamaktadır.

4. Sınırlı Aynı Hak Tesisin Hasılat Payının Hesaplanmasına Dair Örnek Uygulama

Hazine taşınmazı üzerinde irtifak hakkı tesis edilen ve beş yıldızlı tatil köyü işleten bir firmanın devlet ödemiş olduğu vergiler dikkate alınmadan 2021 yılı gelir tablosu bilgilerinin Tablo 1'deki gibi olduğunu varsayalım.

Şirkete ait yukarıda gösterilen gelir tablosu verileri dikkate alınarak Hazine taşınmazları üzerinde tesis edilen sınırlı aynı haklara ilişkin ödenecek hasılat payı hesaplanacaktır.

324 Sıra Sayılı MEGT'in 14'üncü maddesinin "Hasılat Payları" başlıklı B bendinin 5'inci fıkrasına göre hasılat payının "Brüt Satışlar" tutarı dikkate alınarak hesaplanması gerekmektedir. HTİHY'ye göre ise, net satışlar, diğer faaliyetlerden olağan gelir ve karlar ile olağandışı gelir ve karların toplamı üzerinden tespit edilmesi gerektiği belirtilmiştir. Buna göre Şirketin, Tebliği dikkate aldığı zaman gelir tablosunda bulunan "brüt satışlar" kaleminde bulunan bedel üzerinden hasılat payı hesaplaması gerekmektedir. Dolayısıyla Şirketin ödeyeceği hasılat payları, 2020 yılı için 230.000.000,00 TL ve 2021 yılı için 280.000.000,00 TL hasılat üzerinden hesaplanması gerekmektedir. Hasılat payı şirketin devletle yapmış olduğu irtifak hakkı için tapu senedine yazılan hükümlerde ya da

kullanma izni sözleşmesinde yer alan hasılat payı oranına göre belirlenmektedir. Bu oran genellikle %1 olarak gösterildiği için bu örnek uygulamada da dikkate alınacaktır.

Buna göre şirketin ödeyeceği hasılat payı miktarı tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Şirketin Gelir Tablosu

X Firması 01.01.2021- 31.12.2021 Döneme Ait Gelir Tablosu		2020 Hesap Yılı	2021 Hesap Yılı
A- Brüt Satışlar		230.000.000,00	280.000.000,00
1. Yurtiçi Satışlar		220.000.000,00	275.000.000,00
3. Diğer Geliler		10.000.000,00	5.000.000,00
B- Satıştan İndirimler (-)		1.700.000,00	2.500.000,00
1. Satıştan İadeler (-)		1.500.000,00	2.300.000,00
2. Satış İskontoları (-)		200.000,00	200.000,00
C- Net Satışlar		228.300.000,00	277.500.000,00
D- Satışların Maliyeti (-)		130.000.000,00	60.000.000,00
1. Satılan Mamullerin Maliyeti (-)		15.000.000,00	5.000.000,00
2. Satılan Ticari Mallar Maliyeti (-)		3.000.000,00	500.000,00
3. Satılan Hizmet Maliyeti (-)		112.000.000,00	54.500.000,00
Brüt Satış Karı ve Zararı		98.300.000,00	217.500.000,00
E- Faaliyet Giderleri (-)		12.000.000,00	15.000.000,00
2. Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri		10.000.000,00	13.700.000,00
3. Genel Yönetim Giderleri (-)		2.000.000,00	1.300.000,00
Faaliyet Karı ve Zararı		86.300.000,00	202.500.000,00
F- Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Karlar		8.000.000,00	25.500.000,00
3. Faiz Gelirleri		1.000.000,00	3.000.000,00
7. Kambiyo Karları		7.000.000,00	22.500.000,00
G- Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider ve Zararlar		25.000.000,00	5.000.000,00
2. Karşılık Giderleri		20.000.000,00	500.000,00
4. Kambiyo Zararları		5.000.000,00	4.500.000,00
H- Finansman Giderleri (-)		36.000.000,00	105.000.000,00
1. Kısa Vadeli Borçlanma Giderleri		36.000.000,00	105.000.000,00
Olağan Kar veya Zarar		33.300.000,00	118.000.000,00
İ- Olağandışı Gelir ve Karlar		1.700.000,00	400.000,00
2. Diğer Olağandışı Gelir ve Karlar		1.700.000,00	400.000,00
J- Olağandışı Gider ve Zararlar (-)		300.000,00	100.000,00
3. Diğer Olağandışı Gider ve Zararlar (-)		300.000,00	100.000,00
Dönem Karı veya Zararı		34.700.000,00	118.300.000,00
Dönem Net Karı veya Zararı		34.700.000,00	118.300.000,00

324 Sıra Sayılı MEGT’in 14’üncü maddesinin “Hasılat Payları” başlıklı B bendinin 5’inci fıkrasına göre hasılat payının “Brüt Satışlar” tutarı dikkate alınarak hesaplanması gerekmektedir. HTİHY’ye göre ise, net satışlar, diğer faaliyetlerden olağan gelir ve karlar ile olağandışı gelir ve karların toplamı üzerinden tespit edilmesi gerektiği belirtilmiştir. Buna göre Şirketin, Tebliği dikkate aldığı zaman gelir tablosunda bulunan “brüt satışlar” kaleminde bulunan bedel üzerinden hasılat payı hesaplaması gerekmektedir. Dolayısıyla Şirketin ödeyeceği hasılat payları, 2020 yılı için 230.000.000,00 TL ve 2021 yılı için 280.000.000,00 TL hasılat üzerinden hesaplanması gerekmektedir. Hasılat payı şirketin devletle yapmış olduğu irtifak hakkı için tapu senedine yazılan hükümlerde ya da kullanma izni sözleşmesinde yer alan hasılat payı oranına göre belirlenmektedir. Bu oran genellikle %1 olarak gösterildiği için bu örnek uygulamada da dikkate alınacaktır. Buna göre şirketin ödeyeceği hasılat payı miktarı tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Tebliğe Göre Hasılat Payı Hesaplama

	Hasılat	Hasılat Payı (Hasılat)X(%1)
2020 yılı	230.000.000,00	2.300.000,00
2021 yılı	280.000.000,00	2.800.000,00

Ancak HTİHY dikkate alınarak değerlendirme yapılmış olsaydı söz konusu şirketin net satışlar tutarı ele alınacaktı. Bu net satışların üzerine diğer olağan gelir ve karların; olağandışı gelir ve karların eklenmesi gerekmektedir. Dolayısıyla Şirketin ödeyeceği hasılat payı;

Dönem Net Satışlar Tutarı+ Dönemin Olağan Gelir ve Karlar Toplam Tutarı + Dönemin Olağandışı Gelir ve Karlar Toplam Tutarı üzerinden hesaplanması gerekmektedir. Şirketle ilgili söz konusu değerler tablo 3’te gösterilmiştir.

Tablo 3: HTİHY'ye Göre Hasılat Payı Hesaplanacak Tutar Tablosu

Yıllar	Net Satışlar (TL)	Diğer Olağan Gelir ve Karlar (TL)	Olağandışı Gelir ve Karlar (TL)	Hasılat Payı Hesaplanacak Tutar
2020	228.300.000,00	8.000.000,00	1.700.000,00	238.000.000,00
2021	277.500.000,00	25.500.000,00	400.000,00	303.400.000,00

HTİHY'de belirtilen hükümler dikkate alındığı zaman Şirket, 2020 yılı için gerçekleşen net satışlar (228.300.000,00 TL), diğer olağan gelir ve karlar (8.000.000,00 TL) ve olağandışı gelir ve karlar (1.700.000,00 TL) toplamı olan 238.000.000,00 TL üzerinden hasılat payı hesaplaması gerekmektedir. Aynı şekilde şirket 2021 yılı için gerçekleşen net satışlar (277.500.000,00 TL), diğer olağan gelir ve karlar (25.500.000,00 TL) ve olağandışı gelir ve karlar (400.000,00 TL) toplamı olan 303.400.000,00 TL üzerinden hasılat payı hesaplaması gerekmektedir. Söz konusu yıllar için Şirketin ödeyeceği hasılat payı aşağıda gösterilmiştir:

$$2020 \text{ yılı için Hasılat Payı Bedeli} = 238.000.000,00 \times \%1 = 2.380.000,00 \text{ TL}$$

$$2021 \text{ yılı için Hasılat Payı Bedeli} = 303.400.000,00 \times \%1 = 3.034.000,00 \text{ TL}$$

Şirket, HTİHY ve Tebliği esas alarak devlete ödemek zorunda olduğu hasılat payını hesapladığı zaman farklı bedeller çıkmaktadır. Bu durum aşağıda gösterilmeye çalışılmıştır. Buna göre; HTİHY'de yer alan düzenlemeye göre devlet daha fazla hasılat payı elde etmektedir. Diğer taraftan ise şirket Tebliğe göre daha az hasılat payı ödemektedir.

Tablo 4: Hasılat Payının Karşılaştırılması

Yıllar	324 Sıra Sayılı MEGT Dikkate Alındığı Zaman	HTİHY Dikkate Alındığı Zaman
2020	2.300.000,00	2.380.000,00
2021	2.800.000,00	3.034.000,00

İrtifak hakkı tesis edilen turizm sektörü dışında şirketin başkaca bir faaliyeti bulunmuyorsa ilgili yıllar elde etmiş olduğu gelir ve giderlerin tamamı gelir tablosunda gösterilmektedir. Dolayısıyla şirketin gelir tablosunda yer alan "brüt satışlar" kalemini dikkate alarak devletin alması gereken hasılat payını tam olarak hesaplanmaktadır. HTİHY dikkate alınarak hesaplanan hasılat payı hesabında ise şirkete ait olağan ve olağandışı gelir ve karlar dikkate alınırken olağan ve olağandışı gider ve zararları ve finansman giderleri hesaplamaya dâhil edilmemektedir. Şirketin o dönem için yapmış olduğu "Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider ve Zararlar" ve "Olağandışı Gider ve Zararlar" kanunen kabul edilebilir giderler olduğu düşünülmektedir. İşletmenin esas faaliyetleri dışında diğer faaliyetlerden elde etmiş olduğu (iştirakler ve bağlı ortaklardan elde etmiş olduğu faiz ile diğer temettü gelirleri, kambiyo karları, kira gelirleri gibi) gelir ve karlar dikkate alınırken gider ve zararlar (kambiyo zararları, faiz vb.) dikkate alınmamıştır. Yine işletmenin olağan faaliyetlerinden bağımsız olan ve düzenli ortaya çıkması beklenmeyen gelir ve giderler hesaplamada dikkate alınırken gider ve zararlar dikkate alınmamıştır. Yine gelir tablosu kalemlerinden finansman

giderleri, hasılat payı hesaplanırken dikkate alınması gerekir. Finansman giderleri işletmenin borçları için katlanmış olduğu ve varlıkların maliyetine dâhil etmediği faiz, kur farkları, komisyon vb. diğer giderleri kapsamaktadır (Millî Eğitim Bakanlığı, 2011:12). Diğer taraftan turizm sektörüyle uğraşan bir şirketin pazarlama satış ve dağıtım giderleri de o yıl için yapılmış olan giderler arasında gösterilmelidir. Çünkü pazarlama satış ve dağıtım giderleri hesabı mal ve hizmetlerin pazarlanması, satışı ve dağıtım faaliyetleriyle ilgili giderlerdir. Dolayısıyla hizmet sektörlerinden birisi olan turizm için yapılan giderler sunulan hizmetle doğrudan bağlantılı olduğu değerlendirilmektedir. Ancak hem HTİHY hem de Tebliğ'de hasılat payı hesabı yapılırken yukarıda bahsedilen gider kalemlerin hiçbiri hesaplamaya dâhil edilmemiştir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Devletin Hazine arazileri üzerinde irtifak hakkı ve kullanma izni lehine tesis ettiği şirketlerden alacağı hasılat payının hesabıyla ilgili yasal mevzuatta yer alan düzenlemeler dikkate alındığı zaman uygulama birliğinin bulunmadığı görülmektedir. HTİHY dikkate alınarak hasılat payı hesaplanırken şirketin beyan ettiği yıla dair gelir tablosundaki net satışlar, diğer olağan gelir ve karlar ve olağandışı gelir ve karlar hesabının toplamı üzerinden belirlenmektedir. 324 Sıra Sayılı MEGT'ye göre şirketin beyan ettiği yıla ait hazırlanmış olduğu gelir tablosundaki "brüt satışlar" kalemi dikkate alınarak hasılat payı alınmaktadır. Daha önceki yıllarda yapılan kullanma izni ve irtifak hakkı tesis edilen taşınmazlar için şirketlerle yapılan sözleşme ve tapuda yazılan hükümlerde hasılat payıyla ilgili belirlenmiş oran üzerinden hasılat payı alınmaktadır. Tüm bu değerlendirmeler ışığında sınırlı aynı hak tesis edilen şirketlerden ya da kurumlardan alınacak hasılat payıyla ilgili mevzuatta ve sözleşmelerde yer alan hükümlerin tamamında ortak bir düzenlemenin yapılması gerekmektedir.

Çalışmada yer alan örnek uygulamada MEGT dikkate alındığı zaman şirketten hasılat payı miktarı 2020 yılı için 2.300.000,00 TL, 2021 yılı için 2.800.000,00 TL iken HTİHY dikkate alındığı zaman şirketten alınan hasılat payı miktarı 2020 yılı için 2.380.000,00 TL, 2021 yılı için 3.034.000,00 TL'dir. Dolayısıyla devlet, sınırlı aynı hak tesis ettiği şirketlerden HTİHY daha fazla hasılat payı almaktadır. Bu bağlamda devlet, sınırlı aynı hak tesis ettiği tüm taşınmazlar için HTİHY'de yer alan hasılat payı düzenlemeye paralel olarak uygulama yapması gerekmektedir.

Mevzuatta yer alan düzenlemelere göre sınırlı aynı hak tesis edilen şirketin beyan ettiği döneme ilişkin hazırlanmış olduğu gelir tablosunda bazı kalemlerin hasılat payı hesabına dâhil edilmediği görülmektedir. Turizm gibi hizmet sektöründe

faaliyet gösteren şirketlerin ana faaliyetleriyle bağlantılı olarak pazarlama satış ve dağıtım giderlerinin, finansman giderlerinin hesaplamaya dâhil edilmesi gerektiği düşünülmektedir. Bundan başka küreselleşmeyle birlikte muhasebe alanında tüm dünyada uygulama birliğini sağlamaya yönelik yapılan muhasebe standartlarına uygun olarak hasılat payıyla ilgili düzenlemeler yapılmalıdır. Dolayısıyla hasılat payının hesaplanmasının nasıl olacağıyla ilgili muhasebe alanında yetkili kuruluşlar olan Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) ve TÜRMOB'dan görüş alınmalı ve alınan görüşe göre hasılat payının hesaplanmasıyla ilgili karmaşıklık tamamıyla ortadan kaldırılmalıdır. Getirilecek olan düzenleme Hazine taşınmazları üzerinde gerçekleşen ve gerçekleşecek olan tüm sınırlı ayni hak tesisleri için uygulanabilir olmalıdır.

Hasılat payı hesabı yapılırken brüt satışlarla bağlantılı olarak satıştan indirim ve satış ıskontoları gibi kalemler dikkate alınarak net satışlar kalemi hesaba katılmıştır. Fakat satışların maliyeti, sınırlı ayni hak tesis edilen şirketle doğrudan bağlantılı olağan ve olağandışı gider ve zarar kalemleri ise hesaba katılmamıştır. Şirketler faaliyetlerini icra ederken gerçekleşen doğrudan giderler de hasılat payının hesaplanmasında dikkate alınmalıdır. Dolayısıyla hasılat payı hesabı yapılırken şirketin sınırlı ayni hak tesisleriyle faaliyetlerini gerçekleştirirken yapmış olduğu doğrudan gelir ve gider kalemlerin tamamı yer almalıdır. Bu noktada hasılat payının hesaplanmasında yeniden düzenleme yapılması yerinde olacaktır. Yapılacak olan düzenlemede gelir tablosunda yer alan kalemlerden hangilerinin hesaba dâhil edileceği hususunda bütün gelir tablosu kalemlerinin özelliklerine göre değerlendirilme yapılması gereklidir. Dolayısıyla Türkiye'de muhasebe alanında yetkin kuruluşlar olan KGK, TÜRMOB gibi önemli kuruluşlardan gerekli desteğin alınması gerekmektedir.

Tüm bu değerlendirmeler ışığında sınırlı ayni hak tesis edilen taşınmazlar üzerinde gerçekleştirilen faaliyetler sonucunda alınacak hasılat payının hesabında muhasebe alanında yer alan güncel gelişmelere göre yeniden değerlendirme yapılmalı, Türkiye'de muhasebe alanında yetki kuruluşların görüşüne başvurulmalı ve mevzuatta uygulama birliğine gidilmelidir. Tüm bu bahsedilen değerlendirmeler dikkate alındığı takdirde hem devletin hem de sınırlı ayni hak sahibinin hakkının korunacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akdoğan, N., & Tenker, N. (1997). *Finansal Tablolar ve Mali Tablolar Analiz Teknikleri*. İstanbul: Lebib Yalkın Yayınları.
- Doğan, M., & Ertugay, E. (2010). Türkiye Finansal Raporlama Standartlarına Göre Kapsamlı Gelir Tablosu ve Örnek Uygulama. *Journal of Accounting and Taxation Studies*, 3(3), 117-138.

- KGK (2018). TMS-1 Finansal Tabloların Sunuluşu. *24/05/2018 Tarihli ve 30430 Sayılı Resmi Gazete*.
- Maliye Bakanlığı (2007). Hazine Taşınmazları İdaresi Hakkında Yönetmelik. *19/06/2007 Tarihli ve 26557 Sayılı Resmi Gazete*.
- Maliye Bakanlığı (2009). 324 Sıra Sayılı Milli Emlak Genel Tebliği. *26/04/2009 Tarihli ve 27211 Sayılı Resmi Gazete*.
- Milli Eğitim Bakanlığı (2011). Gelir Tablosu. (Erişim Tarihi: 01.11.2022), http://www.megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/moduller_pdf/Gelir%20Tablosu.pdf.
- Milli Emlak Genel Müdürlüğü (2022). İrtifak Hakkı. (Erişim Tarihi: 01/11/2022), <https://webdosya.csb.gov.tr/db/milliemlak/dokumanlar/irtifak-hakki-63272-20220603141250.pdf>.
- Oğuz, M. (2014). *Kapsamlı Gelir Tablosu ve Bir Uygulama*. Yüksek Lisans Tezi. Balıkesir: Balıkesir Üniversitesi.
- TBMM (2001). 4721 Sayılı Türk Medeni Kanunu. *08/12/2001 tarihli ve 24607 Sayılı Resmi Gazete*.

Extended Summary

Purpose

The aim of the study was to determine how to calculate the share of revenue to be paid to the state from the revenue obtained by the beneficiary, who has limited real rights on the immovables under the ownership of the Treasury and the places under the rule and disposal of the state, as a result of the activities carried out during the activity period, in the field of accounting based on the malfunctions in the regulations in the legislation. It was emphasized that a re-evaluation should be made according to the current developments.

Literature Review

Regarding the establishment of limited real rights, the regulations in the Civil Code and the Law on the Evaluation of Immovable Property Owned by the regulations in 4706 (No) Evaluation of Immovable Property Owned by the Treasury and Amending the Value Added Tax Law, State Procurement Law, Regulation on Treasury Immovables Administration (RTIA) and 324 and 327 (No) National Real Estate Communiqué (NREC) were examined. Regarding the receipt of the revenue share, the regulations in the Regulation on the Administration of Treasury Real Estates and 324 National Real Estate General Communiqué were tried to be compared by taking into account the items in the income statement.

Methodology

The regulations in the Regulation on the Administration of Treasury Immovables and 324 (no) the National Real Estate General Communiqué regarding the share of the revenue obtained by the beneficiary with limited real rights as a result of the activities carried out during the activity period were compared. The differences in the regulations in the legislation are indicated by taking into account the characteristics of the income statement items and are explained with a sample application.

Findings

When the regulations in the legal legislation regarding the calculation of the revenue share to be received from the companies established by the state in favor of the easement right and usage permit on the Treasury lands are taken into account, it is seen that there is no unity of implementation. While calculating the revenue share, taking into account RTIA, the net sales in the income statement for the year declared by the company are determined over the sum of other ordinary income and profits and extraordinary income and profits account. According to 324 number NREC, revenue share is taken by taking into account the "gross sales" item in the income statement prepared by the company for the year declared. For immovables for which occupancy permits and servitude right were established in previous years, a revenue share is taken over the rate determined regarding the revenue share in the contracts made with the companies and the provisions written in the

title deed. For immovables for which occupancy permits and servitude right were established in previous years, a revenue share is taken over the rate determined regarding the revenue share in the contracts made with the companies and the provisions written in the title deed.

A common arrangement should be made in all of the provisions in the legislation and contracts regarding the revenue share to be received from companies or institutions with limited real rights. For all immovables for which limited real rights are established, an application should be made in parallel with the revenue share regulation in RTIA. Opinions should be sought from the Public Oversight, Accounting and Auditing Standards Authority (ASA) and TÜRMOB, which are authorized institutions in the field of accounting, on how to calculate the revenue share, and the complexity of calculating the revenue share should be completely eliminated. The regulation to be introduced should be applicable to all limited real rights facilities that have been or will be realized on Treasury immovables. In the arrangement to be made, it is necessary to evaluate which of the items in the income statement will be included in the account, according to the characteristics of all income statement items. In the calculation of the revenue share to be received as a result of the activities carried out on the immovables for which limited real rights are established, a re-evaluation should be made according to the current developments in the field of accounting, the opinion of the authorities in the field of accounting in Turkey should be consulted, and implementation unity should be reached in the legislation. Considering all these evaluations, it is stated that it is thought that the rights of both the state and the limited real right holder will be protected.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Yeşil Ürün Algısının Ekolojik Ürün Satın Alma Davranışına Etkisinde Çevreye Yönelik Tutumun Aracılık Etkisi *

The Mediating Effect of Attitude towards the Environment on the Effect of Green Product Perception on Ecological Product Purchasing Behavior

Cüneyd İkbâl Sarioğlu^{a, **}

^a Dr.Öğr.Üyesi, Kocaeli Üniversitesi, Hereke Ömer İsmet Uzunyol Meslek Yüksekokulu, 41800, Kocaeli / Türkiye
ORCID: 0000-0002-1610-8775

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 4 Kasım 2022

Düzeltilme tarihi: 10 Aralık 2022

Kabul tarihi: 24 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Ekolojik Ürün

Çevreye Yönelik Tutum

Yeşil Pazarlama

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Nov 4, 2022

Received in revised form: Dec 10, 2022

Accepted: Dec 24, 2022

Keywords:

Ecological Product

Environmental Attitude

Green Marketing

ÖZ

Son yüzyılda, baş döndürücü bir hızla gelişen küresel ekonominin çevresel etkileri, başta doğal kaynaklar ve enerji israfı olmak üzere ciddi problemlere yol açmaktadır. Bu çalışma çerçevesinde yeşil ürün algısı ve çevreye yönelik tutumun yeşil pazarlama anlayışı çerçevesinde çevreye duyarlı ürün satın alma davranışı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu bağlamda yapılan 1699 anketin analiz edilmesiyle önemli bulgulara ulaşılmıştır. Analiz sürecinde öncelikle ölçeklere SPSS paket programı ve Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS uygulamaları kullanılarak geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Daha sonra araştırma hipotezleri Proses Makro uygulaması ile test edilmiştir. Sonuç olarak, her iki hipotez de kabul edilmiştir. Buna göre, yeşil ürün algısı ekolojik ürün satın alma davranışını pozitif ve anlamlı olarak etkilerken bu ilişkide çevreye yönelik tutum aracılık etmektedir. Araştırma sonuçları, akademik olarak yeşil pazarlama karmasını oluşturan değişkenlerle satın alma davranışı ilişkisini kurmaktadır. Ayrıca, işletmelere yeşil pazarlama stratejileri oluşturma konusunda ipuçları vermektedir.

ABSTRACT

In the last century, the environmental effects of the global economy, which has been developing at a breakneck pace, have led to severe problems, especially the waste of natural resources and energy. Within the framework of this study, the effect of green product perception and attitude towards the environment on environmentally sensitive product purchasing behaviour within the framework of green marketing understanding was examined. Significant findings have been reached by analyzing 1699 surveys conducted in this context. In the analysis process, firstly, validity and reliability analyses were performed using the SPSS package program and Structural Equation Modeling AMOS applications on the scales. Then the research hypotheses were tested with the Process Macro application. As a result, both hypotheses have been accepted. The research results academically establish the relationship between purchasing behaviour and the variables that make up the green marketing mix. It also gives tips to businesses on creating green marketing strategies. Accordingly, while the perception of green products positively affects the purchase behaviour of ecological products, this relationship is mediated by the attitude towards the environment.

1. Giriş

21. yüzyılda küresel ekonomi inanılmaz hızla gelişmesine rağmen, aynı zamanda doğal kaynaklar ve enerji kullanımı sebebiyle, çevreyi de aynı hızla bozmaktadır (Chen ve Chai, 2010). Beklenmedik iklim değişiklikleri, özellikle küresel

ısınma ve diğer çevresel değişiklikler ve sağlıkla ilgili konular, tüketicileri, satın alma davranışı sürecinde “çevreci” davranmaya yönlendirmektedir. Bu konulardaki uluslararası farkındalığın artması, işletmelerin tüm süreçlerini ve stratejilerini çevresel bakış açısına entegre etmelerini sağlamıştır (Cillo vd., 2019). Bu durum hem

* Bu çalışma için Kocaeli Üniversitesi Etik Kurulu Tarafından 22.05.2022 tarih ve 2022/6 sayılı karar ile etik kurul izni verilmiştir. Bu çalışma 8-9 Ekim 2022 tarihlerinde İstanbul, Türkiye’de gerçekleştirilmiş olan International Congress Of Management, Economy And Policy (ICOMEPEP)’de sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: cuneyd.sarioğlu@kocaeli.edu.tr

Atf/Cite as: Sarioğlu, C.İ. (2022). Yeşil Ürün Algısının Ekolojik Ürün Satın Alma Davranışına Etkisinde Çevreye Yönelik Tutumun Aracılık Etkisi. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 565-577.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

tüketiciler hem de işletmeler geleneksel üretim ve tüketim sistemlerini sorgulaması sonucu ekolojik sürdürülebilirliğe ulaşmalarını sağlamıştır (Jaiswal vd., 2021: 46). Sürdürülebilir kalkınma sürecinde ekonomik, sosyal ve çevresel düzeylerdeki kararlar verilirken gelecek nesillerin ihtiyaçları kurban edilmemelidir. Bu da yeşil işletme süreçleri içerisinde yeşil pazarlama sürecinin gündeme gelmesi demektir. Enerji-verimli süreçler, yenilenebilir enerji, suyun korunması, kirlilik kontrol sistemleri, doğaya karışan ve dönüştürülebilir atıklar ve buna benzer çevre dostu konuların gündeme geldiği yeşil pazarlama anlayışının temel amacı, sürdürülebilir kalkınmaya uyum sağlamaktır (Punitha vd., 2016: 3).

Bu süreçte çok önemli bir yeri olan yeşil pazarlama bağlamında, tüketicilerle kurulacak olan iletişim ağıyla birlikte, çevresel sürdürülebilirlik konusunda farkındalık artmakta ve tüketiciler aynı zamanda daha temiz üretim ve sürdürülebilir tüketim sonucunda fayda sağlamış olmaktadır (Dangelico ve Vocalelli, 2017: 1264). 1970'li yıllardan beri gelişmeye devam eden yeşil pazarlama anlayışı, ülkemizde henüz yeterince gelişmemiştir. Çevreye karşı olan tüketicilerin ilgi ve hassasiyetleri arttıkça, işletmeler yeşil pazarlama anlayışını benimsemek zorunda kalacaklardır (Aslan ve Çınar, 2007: 169). Bir işletmenin yeşil pazarlama faaliyetlerinde başarılı olabilmesi için tüketicilerin bu konuda ilgisinin ve tercihinin olması ile birlikte rekabetçi davranmak gerekir. İşletmelerin sosyal sorumluluk anlayışına sahip olduğunu gösteren yönlerden sadece birisi olan yeşil pazarlama anlayışı, işletmenin imajını da ciddi şekilde etkilemektedir (Majerova, 2015: 553). Ancak işletmeler, yeşil pazarlama çerçevesinde çevresel sürdürülebilirlik ve karı aynı anda düşünmek zorundadırlar (Tseng ve Hung, 2013: 174).

Birçok işletme açısından sürdürülebilirlik bir tercih sebebi olmaktan öte, bir zorunluluk haline gelmiştir. Daha bilinçli olan tüketiciler, çevresel sürdürülebilir ve ekolojik ürünleri tercih etmektedirler. Yeşil ürünler konusundaki algılamaların yaygınlaşması sonucu, tüketicilerin satın alma davranışlarında dikkate aldıkları kriterler değişmektedir. İşletmeler, yeşil pazarlama stratejilerini, doğal çevreye zarar vermeden hedef pazara ulaşmak şeklinde anlamaktadır (Gelderman vd., 2021: 2061). İşletmelerin ekolojik pazarlama anlayışlarını geliştirmek ve yeşil müşterilere beğendirmeleri için yenilikçi yaklaşımlar sergilemeleri gerekmektedir (Groening vd., 2018: 1850).

Bu çalışmada, yeşil ürün algısının ekolojik ürün satın alma davranışına etkisinde çevreye yönelik tutumun aracılık etkisi incelenmiştir. Bu çerçevede, öncelikle yeşil pazarlama kavramı, ekolojik algılama ve davranışlar ve yeşil ürün algıları konuları üzerinde durulacaktır. Daha sonra tüketicilerin çevreye yönelik tutumları ve süreç sonucunda ekolojik ürün satın alma davranışını etkileyen faktörler açıklanacaktır. Bu çalışmayla, gelişmekte olan yeşil pazarlama kavramı çerçevesinde hem tüketiciler için hem de işletmeler için önemli bilgiler elde edilmesi planlanmaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Yeşil Pazarlama Çerçevesinde Yeşil Ürün Algıları

Son yıllarda çevresel faktörlerin etkisiyle, işletmeler imajlarını iyileştirmek amacıyla çevreye ilişkin hassasiyete sahip tüketicilerine daha iyi ekolojik şartlar vadetmektedirler (Sun vd., 2021). Yeşil pazarlama yanında ekolojik pazarlama, sürdürülebilir pazarlama, eko pazarlama, çevre-girişimsel pazarlama ve çevreci pazarlama gibi çok sayıda isim önerilmiştir. Bu bağlamda ortaya çıkan yaklaşımlardan en yaygın kullanıma sahip olan yeşil pazarlama olgusu, insan ihtiyaçlarının karşılanmasında çevre üzerinde negatif etki oluşturmayacak şekilde tüm pazarlama faaliyetlerinin planlanması ve yürütülmesi anlamına gelmektedir (Polonsky, 1995). Sürdürülebilirlik ve sürdürülebilir pazarlama yaklaşımında 3 temel unsurdan söz edilebilir; çevresel, sosyal ve ekonomik unsurlar. Buna karşılık yeşil pazarlama daha çok çevreyle ilgili faktörlere odaklanmaktadır (Saleem vd., 2021: 1). Ülkemizde de farklı kavramlar kullanılmasına rağmen çevreci ya da yeşil pazarlama kullanımları yaygındır. Sürdürülebilir pazarlama ile tüm pazarlama faaliyetlerinin sürdürülebilir ekonomik ilkelere göre yürütülmesi anlaşılmaktadır (Aslan ve Çınar, 2007: 172).

Yeşil pazarlama terimi, pazarlama faaliyetleri sürecindeki çevresel kirlenme, enerji israfı ve diğer kaynakların israf edilmesi sürecindeki negatif etkilerinin en aza indirilmesi anlamına gelmektedir (Szabo ve Webster, 2021). Genelde insanların çoğu, yeşil pazarlama kavramı denildiğinde ürünlerin reklam ve tutundurma sürecindeki belirtilen özelliklerinin çevreci olması şeklinde anlamaktadır. Yeşil pazarlama ise, hem tüketici ürünlerine hem de endüstriyel ürünlere uygulanabilir ve bu anlayıştan daha geniş bir çerçeveye sahiptir (Kirgiz, 2016: 2; Mukaromah vd., 2019: 77). 21. Yüzyılda yeşil pazarlama anlayışının değeri artmaktadır. Bunun sebepleri arasında, çevreyle ilgili sorunların hayatımıza her zamankinden daha fazla girmiş olması başta gelmektedir (Machová vd., 2022: 1364). Bu bağlamda, gelişmekte olan ülkelerde tüketicilerin beklentilerinin artmasına paralel olarak yeşil işletmelerin sayısı gün geçtikçe artmaktadır (Rahman ve Nguyen-Viet, 2022: 3). Gelişmekte olan ülkelerdeki tüketiciler, yeşil ürünün sürdürülebilir kalkınmaya katkısının daha çok farkına varmakta ve satın alma davranışlarını, sürdürülebilir ve etik ilkelere dayandıran markalara yöneltmektedirler (Papadopoulou vd., 2021).

Yeşil pazarlamaya yönelen işletmelerin gerekçeleri farklı olabilir (Amberg, 2019). Bazı işletmeler, işletme içi stratejik kararlar sonucunda yeşil stratejiyi tercih ederler. Burada işletme yöneticilerinin, çevre ve toplumla ilgili kararlılığı önemlidir. Ancak bazı işletmeler, “yeşil” ve “sürdürülebilir” kavramlarını kötüye kullanmaktadırlar (Alonso-Calero vd., 2022). İşletme stratejilerinde ya da uygulamalarda kullanılan “yeşil” ve “sürdürülebilir” kavramları yüzeysel kalmakta ve içeriği doldurulmamaktadır. Yeşil pazarlama sürecinde, bir işletmedeki tüm pazarlama faaliyetlerinin ana

hedefinin mal ve hizmetlerin çevresel etkilerinin en alt seviyeye indirilmesi olduğu ifade edilmektedir. Bu süreçte tüketiciler başta olmak üzere tüm paydaşların beklentilerine cevap verilmelidir (Kirchoff vd., 2011: 687). Dolayısıyla, yeşil pazarlama, tüketicilerin ihtiyaçlarını tatmin ederken işletmeye de katkı yapmaya çalışmaktadır ve bu şekilde doğal çevreye verilen zarar en alt düzeye indirilmiş olur (Kirgiz, 2016: 2). Ancak, tüketicilerin beklentileri ile yeşil ürün algılamaları arasındaki farktan dolayı, müşterilerin tam anlamıyla tatmin edilmesi zor olmaktadır (Tseng ve Hung, 2013: 174).

Yeşil tüketicilerin sayısının artmasıyla birlikte ekonomide ciddi bir dönüşüm yaşanmaktadır. 1990'lerden başlayarak yeşil pazar olgusu, gerçeğe dönüşmekte ve büyümektedir (Juwaheer vd., 2012: 37). Yeşil ürün fikri de giderek yaygınlaşmakta ve tüketiciler nezdinde anlam kazanmaya başlamaktadır. Yeşil ürün konusundaki farkındalığın artmasıyla, tüketiciler satın alma davranışlarını değiştirmeye başlamışlardır. Ancak yine de yeşil ürün algılamasıyla müşteri beklentileri her zaman aynı olmamaktadır. Bu sebeple, yeşil ürün tedarikçileri, tüketicilerin beklentilerini yakından takip etmeli ve aradaki farkı kapatmaya çalışmalıdır (Tseng ve Hung, 2013: 175).

Yeşil pazarlama karması içinde yer alan yeşil ürün kavramının tanımlanması o kadar kolay değildir. Yeşil ürün denildiğinde bireylerin sağlığını tehdit etmeden ve çevreyi kirletmeden üretilen, dağıtılan ve tüketilen dönüştürülebilir ya da toprağa karışabilen özellikteki ürünler anlaşılmaktadır (Duru ve Şua, 2013: 128). İşletmelerin yeşil ürün konusunda karşılaştığı önemli problemler arasında talep erişilebilirliği, negatif tüketici algıları ve yüksek maliyet yer almaktadır (Chen ve Chai, 2010: 29). Yeşil pazarlamanın stratejik bir araca dönüşmesiyle birlikte yeşil ürünlerin, üretim sürecinde ve kullanımdan sonraki süreçte çevreye ve topluma zarar vermeyeceği konusunda tüketicileri ikna etmek gerekir (Kirgiz, 2016: 16).

Yeşil ürün kavramının içerisinde sürdürülebilir, çevre dostu, çevreci ve ekolojik anlamları da vardır. Yeşil ürün kavramı, yeşil pazarlamanın merkezinde yer almaktadır ve yeşil müşterinin yeşil ürün algılamasında sadece nihai ürün değil; aynı zamanda kullanılan hammadde, üretim süreci, paketlenme, reklam ve tutundurma, kullanım ve satış sonrası hizmetler gibi birçok unsur dikkate alınmaktadır (Mahmoud, 2018: 128). Yeşil pazarlama literatüründe, yeşil müşterilerin yeşil ürün algılaması üzerinde sıklıkla durulmuştur ve bu konu giderek önem kazanmaya devam edecektir (Vilkaite-Vaitone vd., 2022: 2).

2.2. Tüketicilerin Çevreye Yönelik Tutumları

Çevresel duyarlılık, bireylerin çevresel sorunların farkında olmaları ve bu sorunların çözümüne katkı yapmaya hazır olmaları demektir. Çevresel duyarlılıkta, su, hava, iklim değişikliği ve atıklar gibi konular tartışılır. İnsanların çevresel konularla ilgili yeterince bilgi sahibi olduğu varsayılrsa da, bilinçli tüketiciler (yeşil tüketiciler) sayısal olarak azınlıkta olan bir gruptur ve insanların çoğunluğu

yeşil satın alma davranışlarının çevresel duyarlılığa kadar uzanan ilişkileri her zaman dikkate almazlar (Ariffin vd., 2016: 393). Sürdürülebilirlik konusu, hem işletmeler hem de bireyler için önemli bir konudur. 1990'lı yıllardan itibaren, tüketiciler çevre duyarlılığını satın alma davranışına dönüştürmeye başlamış olsalar da son zamanlarda daha ciddi gelişmeler olmaktadır (Shabbir vd., 2020: 3). Bu gelişmeler arasında önemli bir alanı yeşil pazarlama karması oluşturmaktadır. Yapılan araştırmalarda çevre dostu tutum geliştirmekle yeşil satın alma davranışı arasında boşluklar dikkat çekmektedir (Ferraz vd., 2017).

Son yıllarda gelişen çevreyi önemseme ve çevreyi koruma davranışı, hem toplumsal olarak hem de akademik olarak önem kazanmaktadır. Çevreci hareketlerin hızlı yükselişi ile birlikte tüketicilerin çevreye duyarlı yaklaşımları ve beklentileri pozitif yönde artmaktadır (Khan vd., 2020; Zhang ve Dong, 2020). Bu da yeşil devrimin başlangıcı olarak kabul edilmektedir. İşletmeler bu gelişmeleri yakından takip etmekte ve yeşil ürün üretmek için yeşil tüketicileri etkilemeye çalışmaktadırlar (Szabo ve Webster, 2021: 719). Bu süreçte yeşil tüketiciler, çevrenin korunması ve çevreye verilecek zararların önlenmesi konusunda işletmelerden daha fazla talepte bulunmaktadırlar (Rahman vd., 2017). Yeşil pazarlama anlayışı, bu beklentileri karşılamakta kullanılan önemli bir strateji haline gelmiştir.

Tüketicilerin çevreye yönelik korumacı yaklaşımı, sürdürülebilir kalkınma bağlamında ele alınmaktadır. Çevre duyarlılığı toplumsal bir hareket olarak görülmekte ve çevre duyarlılığı bu anlamda toplum tarafından yapılacak iyileştirmeleri akla getirmektedir (Garip, 2022: 813). Tüketicilerin çevreye karşı olan tutumlarını, tüketim alışkanlıkları ve tüketici davranışlarında göstermeleri gerekir. Satın alma davranışları böylece daha bilinçli ve çevreye duyarlı tüketiciler tarafından gerçekleştirilmiş olacaktır. Çevreye ilişkin duyarlılık, ekolojik konulara farklı seviyelerde ilgi gösteren tüketicilerin satın alma davranışlarına yansımaktadır (Kirgiz, 2016: 3). Çevreye duyarlılık, işletmelerin çevre koruma stratejilerinin yanında tüketicilerin çevre konusunda bilinç ve duyarlılığının artması ve bunun satın alma davranışına yansıtılması sürecidir (Yeşil ve Turan, 2020: 419).

Çevresel problemler tüm insanları, işletmeleri, kurumları ve toplumdaki her bir tüketiciyi doğrudan ilgilendirmektedir. Araştırmalar, tüketicilerin çevreyle ilgili kaygılarının zaman içerisinde satın alma davranışlarını değiştirdiğini göstermektedir (Juwaheer vd., 2012: 39). Dolayısıyla, yeşil ya da sürdürülebilir ürünler için yeni pazarlar oluşmaktadır. Ayrıca, tüketici değerleri ve inançları, satın alma davranışlarını etkilemektedir. Çevresel davranışlar, çevresel değerlerden etkilenmektedir ve bu bağlamda Ajzen'in (1991) "Planlı Davranış Teorisi" akla gelebilir. Bu yaklaşım uygulandığında, çevresel inançlar davranışa dönüşecek tutumları oluşturmakta ve bu da daha sonra satın alma niyetine dönüşmektedir (Juwaheer vd., 2012: 40).

Çevreye yönelik tutum ve davranışlar, tüketicilerin daha çevre dostu olmasıyla ortaya çıkmaktadır ve bu noktada

çevreye duyarlı tüketici davranışları söz konusudur. Çevreye duyarlı tüketiciler, çevre dostu ürünler için diğer ürünler için ödediklerinden daha fazla ödeme yapmaya hazırdırlar (Shabbir vd., 2020). Yapılan çalışmaların çoğunda, çevreye duyarlılıkla bunun davranışa ve satın alma davranışına dönüşme süreci çok net değildir (Albayrak vd., 2013; Jacobs vd., 2018; Finisterra do Paço vd., 2019). Araştırmacılar ve çevre aktivistleri arasında, çevre dostu ürünleri ya da yeşil ürünleri satın almak, geri dönüşümlü ambalajlı ürünler satın almak ya da kullanıldığında tekrar doğaya dönen ürünleri almakla tüketicilerin çevre kalitesine ciddi şekilde katkı yaptıkları fikri oldukça yaygındır (Chen ve Chai, 2010: 30). Dolayısıyla fiyat değişkeni, yeşil ürün satın alma davranışını tek başına açıklayamaz. Yeşil ürünlere yönelik satın alma davranışları, tüketicilerin çevresel koruma konusundaki pozitif tutumlarıyla yakından ilişkilidir (Tanner ve Wölfling Kast, 2003).

Çevresel olarak duyarlı tüketiciler, sağlıklarını tehdit eden ürünleri tüketmekten, başkalarının sağlıklarını tehdit etmekten ve tüketim sonucu çevre üzerinde negatif etkilerin olmasından kaçınırlar (Lubowiecki-Vikuk vd., 2021). Çevreye duyarlı tüketiciler, satın alma davranışlarında ürünlerin ekolojik doğasını dikkate alırlar. Bu kişiler ürünlerin geliştirilmesi, üretimi, dağıtımını, tüketimi ve kullanımının çevre üzerinde etkisi olduğunun ve ekstra maliyet oluşturduğunun farkındadırlar (Meffert, 2013). Ortaya çıkan negatif etkilerin ve ekstra maliyetin önlenmesi gerekmektedir. Çevreye duyarlı tüketiciler, çevrenin durumuyla ilgilenmektedirler ve çevreyi korumak için fedakarlık yapmaya hazırdırlar (Schroeder ve Graziano, 2015; Machová vd., 2022: 1366).

Bununla birlikte, çevreyle ilgili farkındalık ve duyarlılık, her zaman satın alma davranışına dönüşmeyebilir. Bu ilişkide etkili olan çok sayıda faktör söz konusudur. Bu faktörler arasında yeşil satın alma tutumu, çevresel bilgi, algılanan ürün kalite ve fiyatı, şirketin çevreyle ilgili imajı, çevresel duyarlılık ve çevresel reklamcılığın inanılabilirliği yer almaktadır (Ali vd., 2011). Dolayısıyla, çevreye karşı duyarlı olan tüketiciler, ekolojik dostu davranmayabilirler. Bu konuda yapılan çalışmalara göre, çok az sayıda tüketici ürünlerin geri dönüşümünü istemekte, çevre kirliliğini önemsemekte ve ekolojik/yeşil ürünlere daha fazla ödemek istemektedirler (Juwaheer vd., 2012; Shabbir vd., 2020: 3). Aslında tüketicilerin dünyanın farklı yerlerindeki çevre sorunlarına ilişkin bilgi sahibi olmaları, onların bilinçlenmesine ve tutum geliştirmesine yardım etmektedir. Dolayısıyla ekolojik konulara ilişkin bilgi sahibi olma, farkındalığı artırmakta ve bilinçli tüketiciler yeşil ürünleri daha çok tercih etmektedirler.

Çevre dostu davranışlar, tüketicilerin çevresel duyarlılıklarından kaynaklanmaktadır. Tüketicilerin çevre dostu davranışları ürün etiketlerini incelemek, doğaya dönen çöp poşeti ve temizlik malzemelerini tercih eden, tekrar kullanılabilir paketleri kullanan ve çevreci kurumlara bağlı yapan kişiler olduğu düşünülmüdü. Hatta çevreye zarar vermemek için ürünlere daha çok ödeme yapmaya hazır

olma kriteri üzerinde durulmuştur (Chen vd., 2015: 11137). Sonuç olarak, çevre dostu davranışlar sadece fedakârlıkla ya da ahlaki zorunlulukla açıklanamaz ve daha detaylı olarak incelenmelidir.

2.3. Ekolojik Ürün Kullanımında Satın Alma Davranışı

Modern zamanlarda sadece yeşil pazarlama değil, mal ve hizmetlerde yeşil reklamcılık ve tutundurmaya kadar tüm süreçlerde doğal çevrenin korunmasına yönelik faaliyetler artmaktadır. Son yıllarda teknolojik gelişmeler ve yasal düzenlemelerin de etkisiyle, yeşil ürünlere yönelik satın alma davranışı giderek yaygınlaşmakta ve yeşil tüketicilik alanı gelişmektedir (Sharma, 2021: 1218). Mevcut ekonomik şartlarda faaliyet gösteren işletmeler açısından yeşil ürün tüketicileri, tüketimin itici gücü olarak görüldüğü için sistemin odak noktasında yer alırlar (Shabbir vd., 2020: 1). Küresel ekonomi açısından, yeşil tüketicilerin oluşturduğu yeni pazar imkânlarını da kapsayan yeni gelişmeler ortaya çıkmaktadır. Ekolojik ürün üretme, pazarlama, dağıtım ve diğer süreçler ciddi oranda artmaktadır ve böylece tüketicilerin gözünde güvenilir bir yer edinmişlerdir (Erbaşlar, 2012). Ekolojik ürünleri tercih eden tüketici oranlarının artması sonucunda, işletmeler de yeşil ürünlere yönelmişlerdir (Bıkarı vd., 2017). Çevreyle ilgili bilincin tüketiciler ve işletmeler nezdinde gelişmesiyle birlikte, ekolojik ürünler giderek yaygınlaşmaktadır. Bu ürünleri tercih eden tüketicilerin demografik ve psikolojik özelliklerinin anlaşılması gerekmektedir.

Öncelikle, ekonomideki arz ve talep dengesinin kurulması için doğal çevre üzerindeki negatif etkilerinin en aza indirilmesi gerekmektedir (Jaiswal vd., 2021: 48). Tüketici davranışları birçok iç ve dış faktör tarafından şekillendirilir. Kültürel, sosyal ve kişisel faktörler arasında cinsiyet, sosyal grup, dini ve etnik grup ve yaş gibi faktörler başta gelir ve bu faktörler tüketici alışkanlıklarını etkiler (Machová vd., 2022: 1368). İç faktörler genelde psikolojik faktörlerdir ve bu faktörler arasında motivasyon, algı, öğrenme ve tutum yer almaktadır. Yeşil satın alma davranışı denildiğinde, ekolojik pazar ürünlerine yönelik bireysel satın almalar anlaşılır. Bu tür tüketici davranışları hem tüketici hem de işletmeleri “sürdürülebilir tüketim ve sürdürülebilir üretim” anlayışına yönlendirebilir. Bu noktada hem tüketicilerin ihtiyacı karşılanır, hem de işletmelerin kar maksimizasyonu hedeflerine ulaşılmış olur (Gauthier, 2017: 88).

Tüketicilerin satın alma davranışları çevreyle ilgili duyarlılık tarafından yönlendirildiğinde, yeşil tüketici kavramından bahsedilir. Ekolojik ürünlerin kullanımı hızla artmaktadır ve bu çerçevede, tüketiciler yanında işletmelerin ve tüm toplumun katılımı gereklidir (Suki, 2013: 1). Ancak ekolojik duyarlılık her zaman ekolojik davranışlara dönüşmeyebilir. Ekolojik farkındalık ve ekolojik koruma tutumları, her zaman yeşil mal ve hizmetleri satın alma davranışına dönüşmemektedir (Finisterra do Paço ve Raposo, 2010). Yapılan çalışmalarda, geri dönüşüm niyeti, çevre kirliliği duyarlılığı ve normal ürünlere göre daha fazla

ödemeye hazır olma gibi ekolojik tutumlara rağmen az sayıda tüketici bu tutumlarını satın alma davranışına yansıtmaktadır (Juwaheer vd., 2012: 40). Bu bağlamda yeşil pazarlama anlayışının ekolojik konulara daha fazla önem verdiği ve tüketici davranışlarını ihmal ettiği iddiası akla gelebilir (Gordon vd., 2011). Bu durumun sebeplerinin araştırılması gerekir. Yeşil ürünlerin kullanımı ve değeri konusundaki bilgi eksikliği, satın alma davranışına dönüşmeyi etkileyebilir (Chen ve Chai, 2010: 29).

Tüketicilerin yeşil ürünlere duyarlı olmasının arkasında yeşil pazarlama faaliyetlerine ilgi göstermesi yatmaktadır. Bunun sonucunda yeşil tüketiciler, satın alma davranışlarının nihai hedefi olacak şekilde ekolojik öncelikleri olan markaları ödüllendirmektedir (Wu ve Chen, 2014: 82). Yapılan çok sayıda çalışmada ekolojik duyarlılığın yeşil pazarlamayı desteklediği ortaya çıkmıştır (Dangelico ve Vocalelli, 2017; Barari vd., 2020; Sharma, 2021). Yeşil müşterilerin tatmin edilmesi, yeşil pazarlama anlayışının merkezinde yer almaktadır (Gelderman vd., 2021: 2062). Yapılan birçok çalışmada yaş ve cinsiyetin ekolojik duyarlılıkla ilişkili olduğu ve özellikle gençlerin ve kadınların ekolojik duyarlılığının daha yaşlılara ve erkeklere nazaran daha yüksek seviyede olduğu ortaya konulmuştur (Straughan ve Roberts, 1999; Chen ve Chai, 2010; Turan, 2019; Yılmaz, 2020).

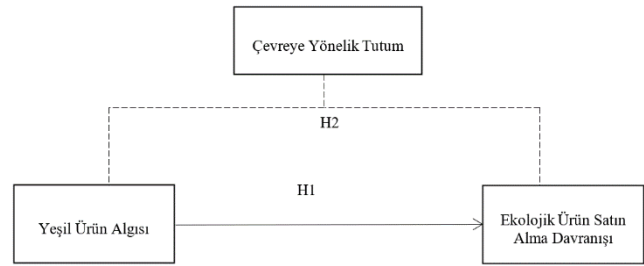
Tüketicilerin ekolojik duyarlılığı ve yeşil müşteri davranışları arasındaki ilişkinin yönü pozitif olarak bulunmuştur (Roberts ve Bacon, 1997; Finisterra do Paço ve Raposo, 2010; Leonidou vd., 2010; Agyeman, 2014; Kong vd., 2014; Uyar, 2019; Akdoğan vd., 2020). Fiyat ve kalite algısı da yeşil ürünlerin satın alınması kararında dikkate alınmaktadır. Satın alma davranışı Kong vd. (2014: 926) tarafından tek bir boyut olarak kabul edilmiş ve bir tüketicinin ekolojik ürünleri tercih etme kararlılığı ve olasılığı olarak alınmıştır. Ülkemizde de yeşil satın alma davranışı üzerine yapılan çalışmalarda yaşanan bölge, çevresel kaygı ve algılanan pazar etkisi, yeşil pazarlama bilgi düzeyi, yaşam tatmini, cinsiyet, yaş, eğitim seviyesi ve gelir düzeyi gibi birçok faktörün etkili olduğu ortaya çıkmıştır (Çetinkaya ve Özceylan, 2017: 291; Karaman, 2021; Bozpolat, 2021).

3. Yöntem

Çalışmanın bu aşamasında aşağıda araştırmanın modeli, araştırmanın amacı, kurulan hipotezler, örneklemin yanında veri toplama araçları özetlenmektedir. Bu çalışma için Kocaeli Üniversitesi Etik Kurulu Tarafından 22.05.2022 tarih ve 2022/6 sayılı karar ile etik kurul izni verilmiştir

3.1. Araştırma Modeli

Araştırmanın modeliyle hipotezler aşağıdaki sunulmaktadır:



Şekil 1: Araştırma Modeli

H1: Yeşil ürün algısı ekolojik ürün satın alma davranışlarını pozitif yönde anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

H2: Çevreye yönelik tutum, yeşil ürün algısı ile ekolojik ürün satın alma davranışı arasındaki ilişkiye aracılık etmektedir.

3.2. Araştırmanın Amacı ve Örneklem

Bu araştırmanın temel amacı, yeşil ürün algısı ile ekolojik ürün satın alma davranışı arasındaki ilişkide çevreye yönelik tutumun aracı rolünü tespit etmektir. Bu ilişki ve model, literatürdeki farklı çalışmalardan esinlenerek kurgulanmıştır (Agyeman, 2014; Kong vd., 2014; Uyar, 2019; Akdoğan vd., 2020). Çevreye yönelik tutumun, yeşil ürün algısı ve ekolojik satın alma davranışı arasındaki ilişkide aracılık etkisi rolü bulunmaktadır.

Araştırma evrenini Marmara bölgesindeki tüketiciler, araştırma örneklemini ise araştırmaya katılan 1699 tüketici oluşturmaktadır.

3.3. Veri Toplama Araçları

Araştırmanın temel veri toplama aracı anket uygulamasıdır ve nicel araştırma yöntemi belirlenmiştir. Anket formunda, dört bölüm bulunmaktadır. İlk bölümde katılımcıların demografik özelliklerini öğrenmeye yönelik 6 ifade yer almaktadır. İkinci bölümde çalışmada kullanılan yeşil ürün algısı ölçeğinde 8 ifade yer almaktadır. Ölçek, Ekinci'nin (2020) çalışmasından alınmıştır. Üçüncü bölümde ekolojik ürünleri satın almaya yönelik davranış ölçeği Straughan ve Roberts (1999) tarafından geliştirilmiş, Aslan tarafından (2007) Türkçeye uyarlanmıştır. Ölçek 22 ifadeden oluşmaktadır. Son olarak çevreye yönelik tutum ölçeğini ise Yeşil ve Turan (2020) geliştirmiştir ve adı geçen ölçek 20 ifadeden oluşmaktadır.

4. Bulgular

Araştırmada veriler, online anket yöntemiyle toplanmıştır. Potansiyel katılımcılara ilgili anketin web site adresi internet üzerinden duyurulmuştur. Toplanan sağlıklı anket sayısı 1699'dur. Toplanan anketlerin analize hazır hale getirilebilmesi için ölçeklere geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Yapılan bu analizlere ilişkin sonuçlar çalışmanın bu kısmında yer almaktadır.

Tablo 1: Demografik Özellikler

		Sayı	%
Cinsiyet	Kadın	1013	59,6
	Erkek	686	40,4
Yaş Grupları	18-24	1050	61,8
	25-34	329	19,4
	35-44	191	11,2
	45-54	95	5,6
	55 ve üzeri	34	2
Ücret Durumu	Asgari Ücret Altı	785	46,2
	Asgari Ücret	343	20,2
	Asgari Ücret Üstü	571	33,6
Medeni Durum	Evli	449	26,4
	Bekâr	1250	73,6
Eğitim Durumu	İlköğretim	131	7,7
	Lise	531	31,3
	Ön Lisans	570	33,5
	Lisans	417	24,5
	Yüksek Lisans ve Üzeri	50	2,9
Çalışma Durumu	Çalışıyor	742	43,7
	Çalışmıyor	957	56,3
Toplam		1699	100,0

Tablo 1’de görüldüğü gibi; araştırmaya katılan bireylerin %59,6’lık kısmını kadınlar, %73,6’lık kısmını ise bekârlar oluşturmaktadır. Araştırmaya katılan bireylerin çoğunluğu 18-24 yaş aralığında bulunmakta iken genel olarak eğitim seviyesi lise ve ön lisans olan bireylerin araştırmaya katıldığı görülmektedir. Bununla birlikte çalışanların çoğunluğu asgari ücretin altında gelire sahip olan bireylerden (öğrenci ve yeni mezunlar) oluşmaktadır ve katılımcıların % 56,3’lük kısmı hâlihazırda çalışmamaktadır.

Araştırmada kullanılan yeşil ürün algısı ölçeği, ekolojik ürün satın alma ölçeği ve çevreye yönelik tutum ölçeklerinin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri önceden yapılmıştır. Bu nedenle kullanılan ölçeklerin araştırma örneğinde geçerliliğini sınamak için Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) yapılmıştır. Daha önceki çalışmalarda DFA sonuçlarını ve model uyumunu test etmek için genelde kullanılan uyum istatistikleri şöyledir (Sümer, 2000; Kline, 2005; Tabachnick ve Fidell, 2001; Evcı ve Aylar, 2017; Meydan ve Şeşen, 2011; Şimşek, 2007).

Tablo 2: Model Uyumu İstatistiksel Değerleri

Ölçüm Uyum	Mükemmel Uyum	Kabul Edilebilir Uyum
X ² /sd	X ² /sd ≤3	X ² /sd ≤5
RMSEA	0<RMSEA<0.05	0.06≤RMSEA<0.08
SRMR	0≤SRMR≤0.05	0.06≤SRMR≤0.08
CFI	0.97≤CFI≤1	0.90≤CFI≤0.96

NFI	0.95≤NFI≤1	0,90≤NFI≤0,94
GFI	0.90≤GFI≤1	0.89≤GFI≤0.85
IFI	0.95≤IFI≤1	0.90≤IFI≤0.94

Analiz yapılırken model uyum değerlerine ulaşmak için faktör yükü 0.50’nin altında (Hair vd., 2010) olan ve temsil ettiği faktörden başkasına yüklenen göstergeler analiz dışı bırakılmıştır. Ölçüm modelinin bütününe tek seferde doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Çünkü her ölçek bir bütün olarak ele alınmıştır. Analiz yapılırken yeşil ürün algısı ölçeğinden 3 ifade, ekolojik ürün satın alma davranışı ölçeğinden bir ifade analiz dışı bırakılmıştır. Çevreye yönelik tutum ölçeğinden herhangi bir ifade çıkarılmamış ve uygun uyum iyilik değerlerine ulaşabilmek için yapılan sıralı analiz sonuçlarına göre bağlamalar yapıp analiz sonlandırılmıştır.

DFA sonrası ifadelerin faktör yükleri Tablo 3’te gösterilmiştir. Analize dâhil edilen göstergelerin standartlaştırılmış faktör yükleri 0,50’den yüksektir ve 0,56-0,73 arasında değişmektedir.

Tablo 4: Ölçüm Modeline İlişkin Uyum Değerleri

Ölçek	Ölçüm Modeli
X ² /sd	4,94
RMSEA	0,048
SRMR	0,0595
CFI	0,905
NFI	0,901
GFI	0,864
IFI	0,905

Tablo 4’te görüldüğü gibi modelin uyumluluğu kabul edilebilir değerler arasında yer almaktadır. Böylece, araştırmanın ölçüm modeli örnekleme uyumluluk göstermiştir ve ölçekler doğrulanmıştır.

Araştırmada kullanılan ölçeklerin SPSS programı aracılığıyla güvenilirlik analizi yapılmıştır. Analize ilişkin sonuçlar aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 5: Ölçeklerin Güvenilirlik Analizi Bulguları

Ölçek	Cronbach Alpha	İfade Sayısı
Yeşil Ürün Algısı Ölçeği	,71	5
Ekolojik Ürün Satın Alma Ölçeği	,93	21
Çevreye Yönelik Tutum	,94	20
Ölçüm Modelinin Bütünü	,95	46

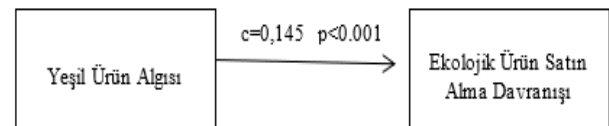
Tabloda görüldüğü gibi ölçeklere ilişkin güvenilirlik analizi sonuçları $0,60 \leq \alpha < 0,80$ ve $0,80 \leq \alpha < 1,00$ aralığı içerisinde ve bu sebeple ölçekler kullanılabilir düzeydedir.

Geçerli bir ölçüm modelinin elde edilmesinin ardından araştırma hipotezleri test edilmiştir. Bu aşamada Andrew F. Hayes’in geliştirdiği Process Makro-Model 4 uygulaması kullanılmıştır. Bu uygulamada aracılık etkisi incelenirken dolaylı etkiler hesaplanarak yorumlanır.

Tablo 3: DFA Sonucu İfadelere Ait Faktör Yükleri Tablosu

Ölçeğin Adı	Ölçekte Yer Alan İfadeler	Faktör Yükleri	
Yeşil Ürün Algısı Ölçeği	1.Firmaların katı atıkların imhası, enerji kullanımının azaltılması gibi uygulamaların çevreye verdikleri önemi göstermektedir.	0,567	
	2.Yeşil ürünün televizyonda reklamının yapılması o ürünün güvenilir olduğunun göstergesidir.	0,591	
	4.Çevre dostu ürünlerin reklamı, satın alma davranışımı etkiler.	0,583	
	7.Yeşil ürünlerin reklamları yeteri kadar etkin yapılmamaktadır.	0,573	
	8.Yeşil ürün ambalajlarının üzerindeki işaretlerden/etiketlerden çevreye zarar verip vermediği anlaşılır.	0,612	
	2.Enerji tasarrufuna uygun ev aletlerini tercih ederim.	0,560	
	3.Malın hacmine uygun olmayan (üründen büyük) ambalajlı ürünleri satın almam.	0,591	
	4.Alternatifli ise, her zaman daha az kirlilik ihtiva eden ürünü seçerim.	0,627	
	5.Bazı ürünlerin çevreye verdiği potansiyel zararı öğrendiğimde, bu ürünleri satın almam.	0,635	
	6.Ekolojik koşullara uygun olamayan ürünleri değiştiririm.	0,620	
Ekolojik Ürün Satın Alma Davranışı Ölçeği	7.Evimdeki kullanılmış ürün ambalajlarını geri dönüşüm kutularına atarım.	0,608	
	8.Geri dönüşümlü olarak üretilen kâğıt ürünlerini almak için çaba harcarım.	0,655	
	9.Çamaşırlarım için daha az fosfat içeren deterjan ya da sabun kullanırım.	0,620	
	10.Aile fertlerini ya da arkadaşlarımı çevreye zarar veren ürünleri almamaları için uyarırım.	0,672	
	11.Evimdeki lambaları daha az voltajlı lambalarla değiştiririm, böylece kullandığım elektrikten tasarruf sağlarım.	0,595	
	12.Daha az kirlenmeye sebep olan ürünleri satın alırım.	0,654	
	13.Aerosol (ozon tabakasına zarar veren sprej gazları) içerikli ürünleri satın almam.	0,607	
	14.Mümkün olduğunca geri dönüştürülebilir ambalaja sahip ürünleri satın alırım.	0,732	
	15.Ürün satın alırken daha az kirlenmeye sebep olan ürünleri satın almak için bilinçli bir çaba harcarım.	0,694	
	16.Eşit iki ürün arasında seçim yapmam gerekirse, her zaman diğer insanlara ve çevreye daha az zararlı olanı satın alırım.	0,655	
	17.Geri dönüşümlü kâğıttan yapılmış kâğıt mendil ve kâğıt havlu satın alırım.	0,616	
	18.Ekolojik sorumluluğa sahip olmayan şirketlerin sattığı ürünleri satın almam.	0,649	
	19.Sadece geri dönüşümlü ürünleri almaya özen gösteririm.	0,588	
	20.Çevreye zarar veren ev ürünlerini satın almam.	0,618	
	21.Bir ürün satın aldığımda, kullanım şeklinin çevreyi ve diğer tüketicileri nasıl etkilediğini düşünmeye çalışırım.	0,655	
	22.Sosyal sorumluluğa sahip şirketlerin ürettiği ürünleri satın alan her tüketici davranışı toplum üzerinde pozitif bir etki bırakır.	0,629	
	Çevreye Yönelik Tutum Ölçeği	1.İnsanların çevreye çöp atmaları beni rahatsız eder.	0,700
		2.Kentlerin çarpık yapılaşması beni rahatsız eder.	0,672
		3.Yaşam çevrelerinde yer alan bazı istasyonları sağlığı olumsuz etkiler.	0,667
		4.Elektriklerin lüzensüz olarak kullanılması beni rahatsız eder.	0,696
5.Kentlerde açık yeşil alanların az olmasından rahatsızlık duyarım.		0,708	
6.Yeşil alanlara zarar verici davranışlar beni rahatsız eder.		0,720	
7.Denizlerin/doğal su kaynaklarının kirlenmesi beni üzer.		0,700	
8.Yerkürenin giderek ısınması gelecekte facialara sebep olacaktır.		0,680	
9.Hava kirliliği konusunda insanları bilgilendirmek için çaba gösteririm.		0,563	
10.Yerlere çöp atmamaya dikkat ederim.		0,723	
11.Ağaç dikme fırsatı olursa değerlendirmek için özen gösteririm.	0,564		
12.Su tüketiminde tasarruf yapmaya özen gösteririm.	0,687		
13.İnsanları rahatsız edecek düzeyde gürültü çıkarmamaya özen gösteririm.	0,713		
14.Kâğıtların her iki yüzünü de kullanmaya özen gösteririm.	0,698		
15.Tek kullanımlık kâğıt ürünleri (peçete, ıslak mendil, tuvalet kâğıdı vs.) konusunda her zaman tasarruflu davranırım.	0,670		
16.TV, bilgisayar gibi elektronik cihazları kullandıktan sonra Stand by (uyku modu) konumunda bırakmam, kapatırım.	0,595		
17.Çevre duyarlılığı konusunda örnek olmaya çalışırım.	0,679		
18.Boş pilleri evsel atıklara karıştırmamaya ve atık pil kutusuna atmaya özen gösteririm.	0,582		
19.Çöpleri sınıflandırarak yeniden değerlendirilmesine uygun geri dönüşüm kutusuna atmaya özen gösteririm.	0,570		
20.Ambalajında geri dönüşümü olan ürünleri kullanmaya özen gösteririm.	0,571		

Dolaylı etkinin hesaplanması için, bağımsız değişkenin aracı değişkene etkisi ile aracı değişkenin bağımlı değişkene etkisi çarpılmalıdır. Bootstrap testi ile birlikte anlamlı dolaylı etki ortaya çıktığında bunun anlamı, aracılık modeli doğrulanmıştır (Fritz ve MacKinnon, 2007).

Şekil 2: Yeşil Ürün Algısının Ekolojik Ürün Satın Alma Davranışına Etkisini İfade Eden Basit Etki Modeli

Toplam Etki (c); 0.145 p<0.001, %95 CI [0.1356, 0.1547]

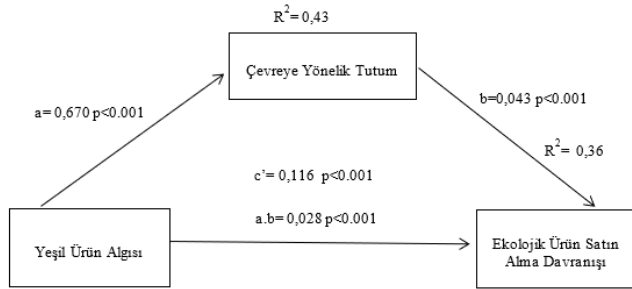
R²= .3431

*Standardize edilmemiş beta katsayıları yazılmıştır.

*R² değerleri ile açıklanan varyans gösterilmiştir.

Yukarıda yer alan Şekil 2, yeşil ürün algısı değişkeninin çevreyle ilgili ürün satın alma davranışı değişkeni üzerindeki etkisini göstermektedir. Yapılan analiz bulgularına göre, yeşil ürün algısının çevreyle ilgili ürün satın alma davranışı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir ($b= 0.145$, %95 BCACI [0.1356, 0.1547], $p< .001$). Yeşil ürün algısı, çevreyle ilgili ürün satın alma davranışındaki değişimin %34'ünü ($R^2= .343$) açıklamaktadır. Bu bulgular araştırmanın H1 hipotezinin desteklendiğini göstermektedir.

Şekil 3: Yeşil Ürün Algısı ile Ekolojik Ürün Satın Alma Davranışı İlişkisinde Çevreye Yönelik Tutumun Aracı Rolünü Gösteren Aracı Etki Modeli



Tablo 6: Aracılık Testi Regresyon Analiz Sonuçları

Tahmin Değişkenleri	M(Çevreye Yönelik Tutum)		Y(Ekolojik Ürün Satın Alma Davranışı)			
	b	S.H.	b	S.H.		
X (Yeşil Ürün Algısı)	a	.670**	.018	c'	.116**	.006
M(Çevreye Yönelik Tutum)	-	-	-	b	.043**	.006
Sabit	im	30.501**	1.413	iy	4.761**	.411
		R ² =.432			R ² =.361	
		F(1; 1697)=1291.3432; p<.001			F(2; 1696)=479.1371; p<.001	

Not. * p<.05, ** p<.001; S.H.: Standart Hata. Standardize edilmemiş olan beta katsayıları (b) yazılmıştır.

Şekil 3'te yeşil ürün algısının, aracı değişken (çevreye yönelik tutum) aracılığıyla ekolojik ürün satın alma davranışı üzerinde olan etkisini göstermekte olan dolaylı etki değeri (a.b) bootstrap tekniği sonucunda ortaya çıkan güven aralıklarıyla raporlanmıştır. Aracılık etkisinin incelendiği regresyon analizi sonuçlarına göre çevreye yönelik tutumun ($b=0.028$, %95 BCA CI [0.0199-0.0380]), yeşil ürün algısı ile ekolojik ürün satın alma davranışı arasındaki ilişkiye aracılık ettiği tespit edilmiştir.

Aracılık etkisine ait tam standardize etkisinin büyüklüğü, ($K^2 = 0.11$), yüksek değere yakın bir etki büyüklüğündedir. Bu bulgular H₂ hipotezinin desteklendiğini göstermektedir.

Doğrudan Etki (c); 0.116 p<0.001

Dolaylı Etki (ab); 0.028 p<0.001, %95CI [0.0199-0.0380]

K²=0,116

*Standardize edilmemiş beta katsayıları yazılmıştır.

*R² değerleri ile açıklanan varyans gösterilmiştir.

Yeşil ürün algısı ile çevreyle ilgili ürün satın alma davranışı arasındaki ilişkide çevreye yönelik tutumun aracı etkisini test etmek üzere düzenlenmiş olan aracı etki modeli Şekil 3'teki gibidir. Aşağıdaki Tablo 6'da ise aracı etkinin tespiti amacıyla yürütülen regresyon analiz sonuçları yer almaktadır.

Tablo 6 ve Şekil 3'te yeşil ürün algısının, ekolojik ürün satın alma davranışı üzerindeki dolaylı etkisinin olup olmadığını gösteren regresyon analizi sonuçları görülmektedir.

Aracı değişken kontrol edilirken bağımsız değişken olan yeşil ürün algısının bağımlı değişken olan ekolojik ürün satın alma davranışı üzerinde olan doğrudan etkisini gösteren c' değeri anlamlı ve pozitif yöndedir ($b= 0.116$, %95 CI [0.0199-0.0380], $p< .001$). Açıklanan varyansa bakıldığında ise yeşil ürün algısı ve aracı değişken olan çevreye yönelik tutumun, ekolojik ürün satın alma davranışındaki değişimin %36'sını ($R^2= .361$) açıkladığı tespit edilmiştir.

Başka bir deyişle, yeşil ürün algısı ile ekolojik ürün satın alma davranışı arasındaki ilişkide çevreye yönelik tutumun aracı etkisi bulunmaktadır.

Yapılan analizlere göre, yeşil ürün algısı, ekolojik ürün satın alma davranışını anlamlı ve pozitif yönde etkilemektedir. Ayrıca, çevreye yönelik tutum, yeşil ürün algısı ile ekolojik ürün satın alma davranışı arasındaki ilişkide aracılık etkisi yapmaktadır ve bu etkinin değeri yüksektir.

5. Tartışma ve Sonuç

Günümüzde artmakta olan, başta çevresel kirlenme, küresel ısınma, kaynakların israf edilmesi gibi küresel çaptaki

çevresel sorunlar tüketicileri, satın alma davranışlarında yeşil alternatifleri tercih etmeye yönlendirmiştir. Toplumda ekolojik dengeye yönelik farkındalık arttıkça, çevresel duyarlılık işletmeler açısından da tercih edilen bir strateji haline gelmiştir. Aynı zamanda hükümetler, medya, vatandaşlar ve diğer paydaşlar işletmeleri ekolojik davranmaları konusunda takip etmektedir. İşletmeler, yeşil pazarlama anlayışını artık bir zorunluluk olarak görmektedirler. Ancak yeşil ürünlerin pazar payı, ekolojik farkındalık kadar artmamaktadır. Bunun olası sebepleri arasında mevcut yeşil ürünlerin müşterilerin beklentilerini karşılamaması ve yeşil ürünlerin tüketicilerin alım gücünün üzerinde olması sayılabilir.

Yapılan analizler sonucunda, ilk hipotez kabul edilmiştir. Bir başka deyişle, yeşil ürün algısı ekolojik ürün satın alma davranışını anlamlı ve pozitif yönde etkilemektedir. Bu sonuç literatürdeki bulgularla uyumludur ve ekolojik farkındalık ve duyarlılık, büyük oranda yeşil ürünleri satın alma davranışına dönüştürmektedir (Roberts ve Bacon, 1997; Finisterra do Paço ve Raposo, 2010; Leonidou vd., 2010; Agyeman, 2014; Kong vd., 2014; Wu ve Chen, 2014; Uyar, 2019; Akdoğan vd., 2020). İkinci hipotez de kabul edilmiştir. Kısaca çevreye yönelik tutum, yeşil ürün algısı ile ekolojik ürün satın alma davranışı arasındaki ilişkiye aracılık etmektedir. Bu oldukça orijinal bir bulgudur. Yeşil pazarlama anlayışının yerleşmesinde, öncelikle ekolojik bilgilerin artırılmasıyla ekolojik ürün satın alma davranışı artırılabilir. Bu da yine literatürdeki bilgilerle uyumlu ve önemli bir sonuçtur (Chen ve Chai, 2010; Cheung & To, 2019; Karaman, 2021; Rausch & Kopplin, 2021).

Çalışmada literatürde sıklıkla çalışılmış olan yeşil ürün algısı ve ekolojik ürün satın alma ilişkisine farklı bir boyut eklenmiş ve çevreye yönelik tutumun bu ilişkiye aracılık yapma yapmadığı araştırılmıştır. Bu şekilde, yeşil ürün algısının satın alma davranışına dönüşmediği durumların açıklanması ve aradaki ilişkinin daha iyi anlaşılması sağlanmıştır. Yapılan çok sayıda çalışmada eksik gibi görünen bu ilişki, bu şekilde farklı bir açıdan ele alınmış ve bu yönüyle literatüre katkı yapılması planlanmıştır.

Bu çalışma sonucunda akademik çalışmalara ve uygulamaya yönelik bazı önerilerde bulunulabilir. Bulgulardan anlaşıldığı üzere, yeşil tüketicilerin yeşil ürünlerden beklentileri ile algılamaları arasında fark bulunmaktadır. Dolayısıyla işletmelerin bu noktaya dikkat ederek, yeşil ürünlerin geliştirilme sürecinde yeşil tüketicilerin taleplerini de dikkate almaları gerekmektedir. Bu bağlamda piyasaya sürülen yeşil ürünlerin test aşamalarında daha hassas olunmalıdır. Bu çalışma, yeşil tüketicilerin yeşil ürünlere yönelik satın alma davranışlarını inceleyerek katkı yapmaya çalışmıştır. Katılımcılar daha çok öğrenciler, mezunlar ağırlıklıdır. Ancak katılımcıların profiline daha farklı özelliklere sahip olması, daha zengin veri sağlayabilirdi. Bu da daha güvenilir ve daha farklı sonuçları getirebilirdi. Bu araştırmada sadece nicel yöntemler benimsenmiştir. Nitel yöntemler kullanılarak daha derinliğine bilgilere ulaşılabildi. Araştırma, farklı kültürler arası

karşılaştırmalar şeklinde kurgulanabilirdi. Veri toplama süreci internet üzerinden yapıldığı için katılımcıların samimi olarak anketleri doldurduğu varsayılmıştır. Sonuç olarak, işletmelerin yeşil pazarlama karması içinde yer alan yeşil ürünlere satın alma talebinin oluşmasında, ekolojik farkındalık ve çevreye ilişkin duyarlı olmak gibi faktörler önem arz etmektedir.

Kaynakça

- Agyeman, C. M. (2014). Consumers' buying behavior towards green products: An exploratory study. *International Journal of Management Research and Business Strategy*, 3(1), 188-197.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Akdoğan, L., Durmaz, Y., & Değirmenci, B. (2020). Algılanan tüketici etkililiğinin ekolojik bilinçli tüketici davranışı üzerine etkisi: Çevresel kaygının aracılık rolü. *Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(20), 95-117.
- Albayrak, T., Aksoy, Ş., & Caber, M. (2013). The effect of environmental concern and scepticism on green purchase behaviour. *Marketing Intelligence & Planning*, 31(1), 27-39.
- Ali, A., Khan, A. A., Ahmed, I., & Shahzad, W. (2011). Determinants of Pakistani consumers' green purchase behavior: Some insights from a developing country. *International Journal of Business and Social Science*, 2(3), 217-226.
- Alonso-Calero, J. M., Cano, J., & Guerrero-Pérez, M. O. (2021). Is the "green washing" effect stronger than real scientific knowledge? are we able to transmit formal knowledge in the face of marketing campaigns? *Sustainability*, 14(1), 285.
- Amberg, N. (2019). The appearance of sustainability in cosmetics companies (as examples of Unilever and l'oréal), especially eco-control as a sub-system. *Acta Oeconomica Universitatis Selye*, 8(1), 21-41.
- Ariffin, S., Yusof, J. M., Putit, L., & Shah, M. I. A. (2016). Factors Influencing Perceived Quality and Repurchase Intention Towards Green Products. *Procedia Economics and Finance*, 37, 391-396. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)30142-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)30142-3)
- Aslan, F. (2007). Yeşil pazarlama faaliyetleri çerçevesinde kafkas üniversitesi öğrencilerinin çevreye duyarlı ürünleri kullanma eğilimlerini belirlemeye yönelik bir araştırma, Yüksek Lisans Tezi. Kars: Kafkas Üniversitesi.
- Aslan, F., & Çınar, R. (2007). Yeşil pazarlama faaliyetleri çerçevesinde kafkas üniversitesi öğrencilerinin çevreye duyarlı ürünleri kullanma eğilimlerini belirlemeye yönelik bir araştırma. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(9), 169-184.

- Barari, M., Ross, M., & Surachartkumtonkun, J. (2020). Negative and positive customer shopping experience in an online context. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 53, 101985.
- Bıkarı, S., Ünal, S., & Deveci, G. (2017). Tüketicilerin çevreye yönelik tutumları ve kişilik özellikleri açısından kohonen ağları (Self-Organizing Map-Som) ile bölümlendirilmesi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 145-162.
- Bozpolat, C. (2021). Çevresel kaygının ve algılanan pazar etkisinin yeşil ürün satın alma davranışındaki rolü. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 702-727.
- Chen, T. B., & Chai, L. T. (2010). Attitude towards the environment and green products: Consumers' perspective. *Management Science and Engineering*, 4(2), 27-39.
- Chen, Y. S., Lin, C. Y., & Weng, C. S. (2015). The influence of environmental friendliness on green trust: The mediation effects of green satisfaction and green perceived quality. *Sustainability*, 7(8), 10135-10152.
- Cheung, M. F., & To, W. M. (2019). An extended model of value-attitude-behavior to explain Chinese consumers' green purchase behavior. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 50, 145-153.
- Cillo, V., Petruzzelli, A. M., Ardito, L., & Del Giudice, M. (2019). Understanding sustainable innovation: A systematic literature review. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 26(5), 1012-1025.
- Çetinkaya, C., & Özceylan, E. (2017). Üniversite öğrencilerinin yeşil satın alma tutumlarının incelenmesine yönelik bir araştırma: Gaziantep Üniversitesi örneği. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 16(1), 289-302.
- Dangelico, R. M., & Vocalelli, D. (2017). "Green Marketing": An analysis of definitions, strategy steps, and tools through a systematic review of the literature. *Journal of Cleaner Production*, 165, 1263-1279.
- Duru, M. N., & Şua, E. (2013). Yeşil pazarlama ve tüketicilerin çevre dostu ürünleri kullanma eğilimleri. *Düzce Üniversitesi Orman Fakültesi Ormancılık Dergisi*, 9(2), 126-136.
- Ekinci, M. B. (2020). Tüketicilerin yeşil satın alma davranışının demografik faktörler, yeşil pazarlama algısı ve çevresel duyarlılık ve davranış düzeyleri yönünden incelenmesi: Niğde İli Örneği. *Yüksek Lisans Tezi. Niğde: Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi.*
- Erbaşlar, G. (2012). Yeşil pazarlama. *Mesleki Bilimler Dergisi (MBD)*, 1(2), 94-101.
- Evcı, N. ve Aylar, F. (2017), Derleme: Ölçek Geliştirme Çalışmalarında Doğrulamalı Faktör Analizinin Kullanımı. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(10), 389-412.
- Ferraz, S. B., Buhamra, C., Laroche, M., & Veloso, A. R. (2017). Green products: A cross-cultural study of attitude, intention and purchase behavior. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 18, 12-38.
- Finisterra do Paço, A. M., & Raposo, M. L. B. (2010). Green consumer market segmentation: empirical findings from Portugal. *International Journal of Consumer Studies*, 34(4), 429-436.
- Finisterra do Paço, A., Shiel, C., & Alves, H. (2019). A new model for testing green consumer behaviour. *Journal of Cleaner Production*, 207, 998-1006.
- Fritz, M. S. & MacKinnon, D. P. (2007). Required sample size to detect the mediated effect. *Association for Psychological Science*, 18(3), 233-239.
- Hair, J. F., Black, W.C., Babin, B. J. & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis, Seventh Edition*, NewYork: Prentice Hall.
- Garip, S. (2022). Marka odaklılık-kalite bilinci ile çevre duyarlılığı ilişkisini x ve z kuşağı üzerinden nitel bir değerlendirme. *Uluslararası Toplum Bilimler Dergisi*, 6(1), 180-202.
- Gauthier, J. (2017). Sustainable business strategies: typologies and future directions. *Society and Business Review*. 12(1), 77-93.
- Gelderman, C. J., Schijns, J., Lambrechts, W., & Vijgen, S. (2021). Green marketing as an environmental practice: The impact on green satisfaction and green loyalty in a business-to-business context. *Business Strategy and the Environment*, 30(4), 2061-2076.
- Gordon, R., Carrigan, M., & Hastings, G. (2011). A framework for sustainable marketing. *Marketing Theory*, 11(2), 143-163.
- Groening, C., Sarkis, J., & Zhu, Q. (2018). Green marketing consumer-level theory review: A compendium of applied theories and further research directions. *Journal of Cleaner Production*, 172, 1848-1866.
- Jacobs, K., Petersen, L., Hörisch, J., & Battenfeld, D. (2018). Green thinking but thoughtless buying? An empirical extension of the value-attitude-behaviour hierarchy in sustainable clothing. *Journal of Cleaner Production*, 203, 1155-1169.
- Jaiswal, D., Singh, B., Kant, R., & Biswas, A. (2021). Towards green product consumption: effect of green marketing stimuli and perceived environmental knowledge in Indian consumer market. *Society and Business Review*. 17(1), 45-65.
- Juwaheer, T. D., Pudaruth, S., & Noyaux, M. M. E. (2012). Analyzing the impact of green marketing strategies on

- consumer purchasing patterns in Mauritius. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 8(1), 36-59.
- Karaman, D. (2021). Yeşil pazarlama bilgi düzeyi ve yaşam tatmininin yeşil ürün satın alma davranışına etkisi: Kuşaklararası bir araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (58), 155-176.
- Khan, M. S., Saengon, P., Alganad, A. M. N., Chongcharoen, D., & Farrukh, M. (2020). Consumer green behaviour: An approach towards environmental sustainability. *Sustainable Development*, 28(5), 1168-1180.
- Kirchoff, J. F., Koch, C., & Nichols, B. S. (2011). Stakeholder perceptions of green marketing: the effect of demand and supply integration. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 41(7), 684-696.
- Kirgiz, A. (2016). *Green Marketing: A case study of the Sub-Industry in Turkey*. Berlin: Springer.
- Kline, R. B., (2005). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. New York: Guilford.
- Kong, W., Harun, A., Sulong, R. S., & Lily, J. (2014). The influence of consumers perception of green products on green purchase intention. *International Journal of Asian Social Science*, 4(8), 924-939.
- Leonidou, L. C., Leonidou, C. N., & Kvasova, O. (2010). Antecedents and outcomes of consumer environmentally friendly attitudes and behaviour. *Journal of Marketing Management*, 26(13-14), 1319-1344.
- Lubowiecki-Vikuk, A., Dąbrowska, A., & Machnik, A. (2021). Responsible consumer and lifestyle: Sustainability insights. *Sustainable Production and Consumption*, 25, 91-101.
- Machová, R., Ambrus, R., Zsigmond, T., & Bakó, F. (2022). The impact of green marketing on consumer behavior in the market of palm oil products. *Sustainability*, 14(3), 1364.
- Mahmoud, T. O. (2018). Impact of green marketing mix on purchase intention. *International Journal of Advanced and Applied Sciences*, 5(2), 127-135.
- Majerova, J. (2015). Analysis of Slovak consumer's perception of the green marketing activities. *Procedia Economics and Finance*, 26, 553-560.
- Meffert, H. (2013). *Marketing-Management: Analyse—Strategie—Implementierung*. Berlin: Springer-Verlag.
- Meydan, C. H. ve Şeşen, H. (2011). *Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Mukaromah, A. L., Teja, I. G. N. A. E., & Anggraini, N. P. N. (2019). The effect of green marketing, brand awareness and price perception on purchase decision. *International Journal of Applied Business and International Management (IJABIM)*, 4(3), 75-83.
- Papadopoulou, M., Papasolomou, I., & Thrassou, A. (2021). Exploring the level of sustainability awareness among consumers within the fast fashion clothing industry: A dual business and consumer perspective. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 32(3), 350-375.
- Polonsky, M. J. (1995). A stakeholder theory approach to designing environmental marketing strategy. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 10(3), 29-46.
- Punitha, S., Aziz, Y. A., & Abd Rahman, A. (2016). Consumers' perceptions of green marketing in the hotel industry. *Asian Social Science*, 12(1), 1.
- Rahman, A. S., Barua, A., Hoque, R., & Zahir, M. R. (2017). Influence of green marketing on consumer behavior: a realistic study on Bangladesh. *Global Journal of Management and Business Research*, 17(1), 1-9.
- Rahman, S. U., & Nguyen-Viet, B. (2022). Towards sustainable development: Coupling green marketing strategies and consumer perceptions in addressing greenwashing. *Business Strategy and the Environment*, 1-14.
- Rausch, T. M., & Kopplin, C. S. (2021). Bridge the gap: Consumers' purchase intention and behavior regarding sustainable clothing. *Journal of Cleaner Production*, 278, 123882.
- Roberts, J. A., & Bacon, D. R. (1997). Exploring the subtle relationships between environmental concern and ecologically conscious consumer behavior. *Journal of Business Research*, 40(1), 79-89.
- Schroeder, D. A., & Graziano, W. G. (2015). *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*. Oxford: Oxford University Press.
- Saleem, F., Khattak, A., Ur Rehman, S., & Ashiq, M. (2021). Bibliometric analysis of green marketing research from 1977 to 2020. *Publications*, 9(1), 1-13.
- Shabbir, M. S., Bait Ali Sulaiman, M. A., Hasan Al-Kumaim, N., Mahmood, A., & Abbas, M. (2020). Green marketing approaches and their impact on consumer behavior towards the environment—A study from the UAE. *Sustainability*, 12(21), 8977.
- Sharma, A. P. (2021). Consumers' purchase behaviour and green marketing: A synthesis, review and agenda. *International Journal of Consumer Studies*, 45(6), 1217-1238.
- Straughan, R. D., & Roberts, J. A. (1999). Environmental segmentation alternatives: a look at green consumer behavior in the new millennium. *Journal of Consumer Marketing*, 16(6), 558-575.

- Suki, N. M. (2013). Green products purchases: Structural relationships of consumers' perception of eco-label, eco-brand and environmental advertisement. *Journal of Sustainability Science and Management*, 8(1), 1-10.
- Sun, Y., Luo, B., Wang, S., & Fang, W. (2021). What you see is meaningful: Does green advertising change the intentions of consumers to purchase eco-labeled products? *Business Strategy and the Environment*, 30(1), 694-704.
- Sümer, N. (2002). Yapısal eşitlik modelleri: temel kavramlar ve örnek uygulamalar. *Türk Psikoloji Yazıları*, 3(6), 49-74.
- Szabo, S., & Webster, J. (2021). Perceived greenwashing: the effects of green marketing on environmental and product perceptions. *Journal of Business Ethics*, 171(4), 719-739.
- Şimşek, Ö. F. (2007). Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş: Temel İlkeler ve Lisrel Uygulamaları. Ekinoks Yayınları.
- Tabachnick, B. G. & Fidell, L.S., (2001) *Using Multivariate Statistics*. Boston: Allyn and Bacon. Bamberger.
- Tanner, C., & Wölfling Kast, S. (2003). Promoting sustainable consumption: Determinants of green purchases by Swiss consumers. *Psychology & Marketing*, 20(10), 883-902.
- Tseng, S. C., & Hung, S. W. (2013). A framework identifying the gaps between customers' expectations and their perceptions in green products. *Journal of Cleaner Production*, 59, 174-184.
- Turan, E. Z. (2019). Teacher candidates' environmental awareness and environmental sensitivity. *International Journal of Higher Education*. 8(4), 202-206.
- Uyar, A. (2019). Yeşil satın alma davranışı belirleyen unsurların yapısal eşitlik modellemesi ile incelenmesi. *EKEV Akademi Dergisi*, (77), 15-34.
- Vilkaite-Vaitone, N., Skackauskiene, I., & Díaz-Meneses, G. (2022). Measuring green marketing: Scale development and validation. *Energies*, 15(3), 718.
- Wu, S. I., & Chen, Y. J. (2014). The impact of green marketing and perceived innovation on purchase intention for green products. *International Journal of Marketing Studies*, 6(5), 81-100.
- Yeşil, M., & Turan, Y. (2020). Çevresel duyarlılık üzerine bir ölçek geliştirme çalışması. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 10(2), 418-435.
- Yılmaz, Z. (2020). Green product consumption analysis: Awareness, interest level and sensitivity of consumers. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (41), 594-614.
- Zhang, X., & Dong, F. (2020). Why do consumers make green purchase decisions? Insights from a systematic review. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(18), 6607.

Extended Summary

Purpose

In this research, the mediating effect of attitude towards the environment on the impact of green product perception on ecological product purchasing behavior was examined. In this framework, green marketing concept, environmental perception and behaviours and green product perceptions were emphasized. Then, the consumers' attitude towards the environment and the factors affecting the purchasing behavior of ecological products as a result of the process are explained. This study aims at obtaining the essential information for consumers and businesses within the developing green marketing mix framework.

Literature Review

Although the global economy is developing incredibly rapidly in the 21st century, it is simultaneously degrading the environment due to its natural resources and energy use. Environmental problems concern everyone, enterprises, institutions and every consumer in society. Research shows that consumers' concerns about the environment change their purchasing behavior over time (Juwaher et al., 2012: 39). Attitudes and behaviours towards the environment arise when consumers are more environmentally friendly, and environmentally sensitive consumer behaviours can be mentioned. Environmentally conscious consumers are ready to pay more for environmental friendly products.

The reason why consumers are sensitive to green products is that they show interest in green marketing activities. Green consumers reward brands with ecological priorities, which will be their purchasing behavior's ultimate goal (Wu and Chen, 2014, p.82). Numerous studies have shown that environmental sensitivity supports green marketing (Dangelico and Vocalelli, 2017; Barari et al., 2020; Sharma, 2021). Satisfying green customers are at the center of green marketing understanding (Gelderman et al., 2021, p.2062).

There seems to be a positive relationship between customers' ecological sensitivity and green customer behaviours (Roberts and Bacon, 1997; Leonidou et al., 2010; Finisterra do Paço and Raposo, 2010; Agyeman, 2014; Kong et al., 2014; Uyar, 2019; Akdoğan et al., 2020). The perception of price and quality is also considered when deciding to purchase green products. Purchasing behavior has been accepted as a single dimension and taken as the consumer's determination and probability to prefer ecological products (Kong et al., 2014, p.926). In studies conducted on green purchasing behavior in our country, it was revealed that such factors including gender, age, region, education level and income level experienced are effective (Çetinkaya and Özceylan, 2017, p.291).

Design/methodology/approach

This study examined the effects of green product marketing attitude and perceptions towards the environment on environmentally sensitive product purchasing behavior within the green marketing context. Significant findings

have been reached by analyzing 1699 surveys conducted in this context. In the analysis process, firstly, validity and reliability analyses were performed using the SPSS for Windows program and SAM AMOS applications on the scales. Then the research hypotheses were tested with Process Macro 4 application.

The hypotheses of the study are:

H1: The perception of green products positively and significantly affects the purchase behavior of ecological effects.

H2: Attitude towards the environment mediates the relationship between perception of green products and ecological product purchasing

Findings

As a result, both hypotheses have been accepted. Accordingly, while the perception of green products positively and significantly affects the purchase behavior of ecological effects, this relationship is mediated by the attitude towards the environment. Some factors, such as ecological awareness and sensitivity to the environment, are essential within the purchasing behavior for green products included in the green marketing mix of enterprises.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Economic Policy Uncertainty, Interest Rates And Inflation: Evidence From Selected Latin American Emerging Markets

Ekonomik Politika Belirsizliği, Faiz Oranları ve Enflasyon: Seçili Latin Amerika Yükselen Piyasalarından Bulgular

Deniz Aytaç^{a,*} & Taha Bahadır Saraç^b

^a Prof.Dr., Hitit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, 19040 Çorum / Türkiye
ORCID: 0000-0001-7546-2734

^b Prof.Dr., Hitit Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, 19040 Çorum / Türkiye
ORCID: 0000-0001-6911-854X

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 8 Kasım 2022

Düzeltilme tarihi: 19 Aralık 2022

Kabul tarihi: 24 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

EPU

Enflasyon

Faiz Oranı

TVP-VAR

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Nov 8, 2022

Received in revised form: Dec 19, 2022

Accepted: Dec 24, 2022

Keywords:

EPU

Inflation

Interest Rate

TVP-VAR

ÖZ

Bu çalışmada, gelişmekte olan piyasalar içinde yer alan Latin Amerika ülkelerinden, Kolombiya, Şili, Meksika ve Brezilya'da 1998-2020 yılları arasında ekonomi politikası belirsizlik endeksi, faiz ve enflasyon oranları arasındaki ilişki TVP-VAR modeli ile analiz edilmiştir. TVP-VAR analizi sonucunda Kolombiya, Şili ve Brezilya'da kısa dönemde enflasyon, faiz oranları ve ekonomi politikası belirsizlik endeksi arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Meksika ekonomisinde ise kısa dönemde enflasyon oranı ile ekonomi politikası belirsizlik endeksi arasında pozitif, faiz oranları ile negatif bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Dönem uzadıkça değişkenler arası ilişki pozitif doğru değişim göstermektedir. Ayrıca çalışmada incelenen ülkelerde ekonomi politikası belirsizlik endeksinin enflasyon ve faiz oranları üzerindeki etkisinin uzun dönemde 0'a yakın olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kolombiya, Şili, Brezilya ve Meksika'da enflasyon ve faiz oranları ekonomi politikası belirsizlik endeksinin etkilemekte, değişkenlerde belirsizliğe yol açabilmekte ve ekonomik beklentiler bu durumdan olumsuz etkilenebilmektedir.

ABSTRACT

In this study, the relationship between the economic policy uncertainty index, interest and inflation rates between 1998 and 2020 in Latin American countries, Colombia, Chile, Mexico and Brazil, which are among the emerging markets, was analyzed with the TVP-VAR model. As a result of TVP-VAR analysis, it was concluded that there is a positive relationship between inflation, interest rates and economic policy uncertainty index in the short run in Colombia, Chile and Brazil. In the Mexican economy, on the other hand, it has been determined that there is a positive relationship between the inflation rate and the economic policy uncertainty index in the short run and a negative relationship with interest rates. As the period gets longer, the relationship between the variables changes positively. In addition, it was concluded that the effect of the economic policy uncertainty index on inflation and interest rates in the countries examined in the study is close to 0 in the long run. In Colombia, Chile, Brazil and Mexico, inflation and interest rates affect the economic policy uncertainty index, may cause uncertainty in variables, and economic expectations may be adversely affected by this situation.

1. Introduction

Uncertainty is the leading factor affecting the decision-making processes of economic agents. Keynes (1936) defined uncertainty as affecting economic decision-maker's preferences, expectations, and tendencies. The uncertainties

that Galbraith discussed in his study in 1977, on the other hand, continue to exist today but have diversified and increased within the scope of globalization. Although different economic variables influence uncertainty, economic and political openness to the outside and

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: denizaytac@hitit.edu.tr

vulnerability to shocks due to globalization have affected economic uncertainties through global and national economic variables.

Based on the neoliberal policies implemented within the scope of globalization in Latin America in the 1970s, tight monetary and fiscal policy, increasing the prices of public goods, keeping wages under pressure, liberalizing prices, gradually reducing import controls, devaluation, reducing public sector employment, privatizing public enterprises, liberalizing interest rates, took place (Foxley:1983). These economic policy practices resulted in increasing inflation, unemployment, economic stagnation, and budget imbalances. In addition, countries that have become open to shocks with the opening up have also become sensitive to national and international economic and political uncertainties. Therefore, in this study, the effect of the political economy uncertainty index on inflation and interest rates in Latin American countries, which have been struggling with inflation and other economic instability for many years, has been investigated.

With globalization, goods, services and capital moving between countries are directly affected by economic uncertainties and economic decisions such as consumption, investment, and production may change depending on these uncertainties. The effect of increasing uncertainty on the economic decisions of governments, businesses and households has led researchers to studies on the measurement of uncertainties in economic policies (Al-Thaqeb, Algharabali: 2019). In this context, it is seen in the literature that studies on the measure of economic policy uncertainty (EPU) are progressing on a sectoral or variable basis or based on a general index.

Despite various approaches, EPU takes its place in the literature as a variable that covers economic risks and uncertainties and can therefore have a positive or negative effect on macroeconomic variables (Istiak & Serletis, 2018).

According to the measurement methods used, the macroeconomic variables that economic policy uncertainty affects and is affected by may differ according to the periods and countries. In this context, it is observed that the literature that examines economic policy uncertainty mainly deals with examples of developed countries. However, as stated in the studies of Bloom in 2014 and Gil and Silva in 2018, uncertainties are more intense in markets with high political instability and price volatility.

It is essential to consider the relationship between the economic policy uncertainty index, inflation, and interest rate within the scope of the emerging market. For this reason, unlike other studies available in this article, the relationship between uncertainty and inflation and interest rates, which are among the fundamental macroeconomic variables, has been examined for selected Latin American countries (Colombia, Chile, Mexico, Brazil) that are among the emerging markets within the scope of TVP- VAR model. The reason for choosing the TVP-VAR model is that, unlike

traditional VAR models, the coefficients and variance-covariance matrix in vector autoregressive models with stochastic volatility and time-varying parameters take different values at each time point. Since the coefficients can change over time, nonlinear structures and different lag lengths in the model can be determined. However, if the variance-covariance matrix has stochastic volatility, the changing variance and variables in the shocks' instantaneous nonlinear effects can be considered (Primiceri. 2005).

The remainder of the study is organized as follows: the second part is the EPU Index, Inflation and Interest Rates; the third part is the literature review; the fourth part introduces econometric analyses results; and finally, the fifth part covers the conclusion.

2. EPU Index, Inflation and Interest Rates

The global crisis and the danger of economic recession in recent years, unemployment, income distribution inequalities, price instabilities, immigration, and the global epidemic can be closely associated with economic policy uncertainty. As investment, consumption and production have moved beyond national borders due to globalization, the economic policy uncertainty (EPU) index has been an essential guide for economic agents in making their decisions.

The measurement methods of the EPU index, which significantly impact economic decisions, are observed to progress based on a variable or a general index. For example, the economic policy uncertainty index discussed in this study is a news-based index developed by Baker, Bloom and Davis in 2016 that can be classified under the general index. In this index, a data set is compiled from the newspaper coverage frequency of the political-economy word groups determined monthly. As Baker, Bloom and Davis mentioned in their study, *"in constructing economy policy index, they aimed to capture uncertainty about who will make economic policy decisions, what economic policy actions will be undertaken and when, and the economic effects of policy actions. To do so, they first count articles in 10 leading U.S. newspapers that contain the following triple of terms: "economic" or "economy"; "uncertain" or "uncertainty"; and one or more of "congress," "deficit," "Federal Reserve," "legislation," "regulation" or "White House." Next, they scaled the raw EPU count by the number of all articles in the same paper and month, standardized the variability of the scaled EPU counts, and averaged over newspapers by month."*

Another index used in analyzing political economy uncertainties is the Global Economy Political Uncertainties Index. (GEPU). Although the GEPU covers more information around the world and tracks global uncertainty trend that helps more in forecasting volatility, its base is EPU index (Yu & Song, 2018). Therefore, EPU was preferred in this study.

The index calculated based on selected news is then adapted in different studies for developed and developing countries.

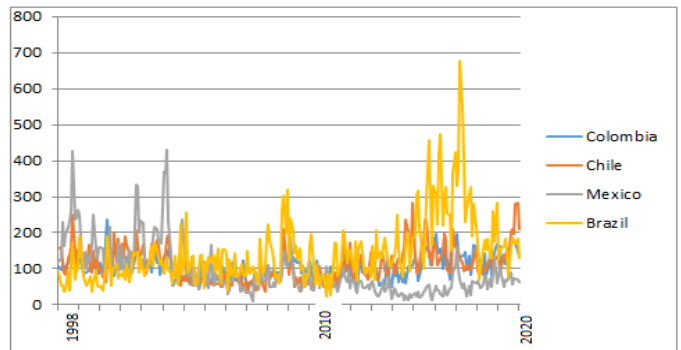
(Baker, Bloom and Davis (2016), Chile: Cerda, Silva and Valente (2016), Baker, Bloom, Davis and Wang (2013 Gil and Silva (2018)). In studies examining the relationship between the economic policy index and macroeconomic variables, the examples of developed countries are mainly discussed. Unlike other studies, samples of selected Latin American countries included in emerging markets and have different structural features are examined in this study. The reason for choosing the countries included in the emerging markets in the study is the economic characteristics of these markets. Samonis(2013) defined the distinctive features of emerging markets as low political stability, rapid political changes and increased risk, economic instability, rapid economic changes and increasing risk environment, undeveloped infrastructure services, undeveloped legal infrastructure, and high growth rates. Despite these structures, the international economic performance of emerging markets is enhanced by these countries' openness and competitive systems. These structural features of emerging markets can differentiate these economies and economic policy uncertainties from developed countries. Compared with other emerging market economies, the socioeconomic development of Latin American countries has been the reason for the preference of these countries in this study. As Mendoza and Haris (2021) stated, Latin America has steadily become a favored destination in foreign direct investment compared to other emerging-market) regions, such as Asian Emerging markets except for China. Over the last two decades, the middle class has expanded and the number of people living in poverty in the region has fallen by nearly half. In addition to these structural changes, there is a cyclical story linked to the recovery of the commodity cycle and its potentially positive impact on local economic growth(Mendoza and Haris, 2021). Therefore, in this study, Colombia, Chile, Mexico and Brazil, which are the 4 Latin American countries (According to the MSCI index, it is defined as five emerging markets among Latin American countries. Peru, Colombia, Mexico, Chile, and Brazil (<https://www.msci.com/our-solutions/indexes/emerging-markets>). Although Peru is an emerging market, it was excluded because the EPU index could not be reached).

Emerging markets' growing economic size and technological significance are among the most significant forces shaping the global economic and financial market landscape. MSCI(Morgan Stanley Capital International.)The Emerging Markets(EM) Index was launched in 1988, including ten countries. Currently, it captures 24 countries across the globe. According to the MSCI Global Investable Market Indexes (GIMI) Methodology, the MSCI EM Index is designed to dynamically reflect the evolution of the emerging markets opportunity set and help investors meet global and regional asset allocation needs (<https://www.msci.com/our-solutions/indexes/emerging-markets>). Among 24 countries in the MSCI, emerging markets index and have less place in the literature regarding economic uncertainties will be discussed.

Unlike developed economies, emerging markets have

relatively high political and economic risks and instabilities. In Figure 1, although the economic policy uncertainty index has followed a fluctuating course in all four countries, the fluctuations in 2008 and after were more pronounced. These fluctuations in the political economy uncertainty index may positively or negatively affect different macroeconomic variables in these countries and/or be affected by these variables.

Figure 1: Colombia, Chile, Mexico and Brazil EPU Index



Source: <https://www.policyuncertainty.com/20/06/2020>

Although the economic policy uncertainty index is related to many macroeconomic variables, the relationship between uncertainty and inflation and interest rates variables is emphasized in this study. The reason for choosing these two variables is that these variables are not included among the economic words used in determining the economic policy index. The studies of Cerda, Silva and Valente (2016), and Gil and Silva (2018) were taken as the basis for forming the Latin American country indexes, which are the subject of this study. In these studies, the economic policy uncertainty index was determined by using the words "Policy (P) Politic* or tax* or regulation or regulations or tax collection or reform or congress or senate or congressman or fiscal spending or public spending or fiscal deficit or public debt or fiscal budget or Central Bank or Ministry of Finance Uncertainty (U) Uncertain or uncertainty Economic (E) Any word beginning with "econ," such as to include words like "economist," "economic" and "economy ."The subject of this study is the relationship between uncertainty and interest and inflation rates, the last two being variables that are not directly involved in the formation of the index in terms of the reliability of the model to be applied in this context.

The economic policy uncertainty index and related macroeconomic variables in Colombia, Chile, Mexico, and Brazil were examined by the TVP-VAR model.

3. Literature Review

The literature examining the relationship between the economic policy uncertainty (EPU) index and macroeconomic variables is relatively recent. Although EPU is closely related to many macroeconomic variables, economic growth is one of the most prominent variables that it directly affects. For example, bloom (2009) and Balçılar et.al. (2016) concluded that EPU has a statistically

significant effect on economic growth and affects future growth projections (Handley & Limao, 2015).

EPU influences firms' investment levels, investment decisions (Kang et al., 2017, Wang et al., 2014), employment (Baker et al., 2016, Forester, 2014) and exchange rate (Mueller et al., 2017, Balcilar, 2016).

Studies that find the effect primarily negative are becoming more prominent in the literature. For example, Rodrick stated in his 1991 study that uncertainties had a negative impact on investment and production, while Stock and Watson (2012) found that economic policy uncertainties had a negative effect on the output level and unemployment in the United States during the 2007-2009 period. On the other hand, De Wind and Grabska stated in their study in 2016 that economic policy uncertainties negatively affected the domestic production level.

High uncertainty has an adverse impact on the real economy (Istiak 2020). Increased uncertainty makes firms delay their spending and investment plans and also exerts a negative effect on prices. (Bloom 2014). Parallel to this, High inflation spurs uncertainty in households' spending and firms' investment decisions (Aisen and Veiga 2006). As Ivanovski and Churchill (2019) mentioned "the empirical literature has emphasized factors such as interest rate, income, inflation rate and exchange rate as the primary determinants of money demand." Therefore, the effect of uncertainty on inflation and interest rates primarily focused on money demand. From the demand side of the literature, Choi and Oh (2003) developed a money demand function model and found that uncertainty significantly affects the demand for money. Bahmani-Oskooee et al. (2013, 2015) found the short-run, inversely impact of uncertainty on the money demand function. In another study supporting this result, it was concluded that there was an asymmetric effect of EPU on the demand for money (Bahmani-Oskooee and Maki-Nayeri 2019). Ivanovski and Churchill (2019) determined that the economic policy uncertainty measure has positive long-run effects on the demand for money in Australia. Ghosh et al. 2022 found an adverse impact of EPU on the macroeconomic variables, like interest rate, exchange rate, and inflation in the Indian economy. Unlike other studies, Gürsoy (2021) concluded that there is no causal relationship between economic uncertainty and inflation in Turkey.

In this context, among the relatively limited studies that deal with EPU's relationship with interest rates and inflation, Jones and Olson, in their 2013 study, analyzed the relationship between uncertainty, output and inflation following Baker's 2013 index by using monthly data between 1985 and 2012 using the DCC-GARCH model. This study concluded that there was a positive correlation between the inflation rate and uncertainty in the late 1990s and early 2000s. Istrefi and Piloui, on the other hand, analyzed the relationship between uncertainty and inflation expectation in the US and Eurozone using the structural VAR model in their 2014 study. In the study, it has been determined that

uncertainty affects long-term inflation expectations. Furthermore, Grier et al. (2004) concluded an asymmetrical reaction between inflation and uncertainty in their study using the GARCH method between 1947 and 2000 for America. Also, Istiak and Alam tested the relationship between EPU and inflation expectation with the structural VAR model in their study on the US, using monthly data between 1985-and 2019 in 2019. As a result of the study, it was concluded that there is an asymmetrical relationship between uncertainty and inflation expectations.

Studies testing the relationship between economic policy uncertainty and interest rates are limited. In the study conducted by Colombo in 2013, the economic effects of the uncertainties in the US on the Eurozone were analyzed using the structural VAR method. It was concluded that there was a significant relationship between EPU and interest rates.

Belke et al., in their study in 2018, using the FAVAR model for 18 OECD countries, found that uncertainties have a robust negative effect on economic activity, consumer prices, equity prices and interest rates. On the other hand, Kang, Ratti, and Vespignani (2017) analyzed the effects of global uncertainties using the Bayesian VAR method and concluded that global uncertainty shocks has a downward impact on global output, prices and interest rates.

Unlike the mentioned studies, the relationship between inflation, interest rates and economic policy uncertainty is covered within the scope of 4 Latin American countries that are among emerging markets. Therefore, in the study, the relationship between inflation, interest rates and the economic policy uncertainty index was analyzed using the monthly data of Colombia, Chile, Mexico and Brazil between 1998-2021, using the TVP-VAR method. As Qureshi (2021) stated, the Covid pandemic has had a substantial impact on many macroeconomic variables. For this reason, in this study, these dates were preferred to exclude the pandemic period's effects.

4. Econometric Analysis Results

In the study, the TVP-VAR method was used to determine the effects of interest rate and consumer price index change rates on the economic policy uncertainty index change rate in Colombia, Chile, Mexico and Brazil. The variables used in the study covering the period of 1998: 01-2020 (* Since the years in which the variables analyzed in the study are available for all countries are the 1998-2020 period, these years were preferred): 01 months are defined in Table 1 as follows:

Table 1. Defining the Variables

Variables	Definition
INF	Logarithmic first difference consumer price index
INT	Logarithmic first difference interest rate (short term)
EPU	Logarithmic first difference economic policy uncertainty index

* INF variable is seasonally adjusted with the Census X-12

method.

** The data of the variables were obtained from the OECD database.

The TVP-VAR model developed by Primiceri, which allows the change of coefficients over time and has the form of a state-space model, is shown in equation (1) as follows.

$$y_t = c_t + B_{1,t}y_{t-1} + \dots + B_{k,t}y_{t-k} + u_t \tag{1}$$

In equation (1), y_t is an $n \times 1$ vector of observed endogenous variables; c_t is an $n \times 1$ vector of time-varying coefficients that multiply constant terms; $B_{i,t}, i = 1, \dots, k$, are $n \times n$ matrices of time-varying coefficients; u_t , are heteroskedastic unobservable shocks with variance-covariance matrix Ω_t and the triangular reduction of Ω_t is defined by $A_t \Omega_t A_t' = \Sigma_t \Sigma_t'$.

where A_t is the lower triangular matrix $A_t =$

$$\begin{bmatrix} 1 & 0 & \dots & 0 \\ \alpha_{21,t} & 1 & \ddots & \vdots \\ \vdots & \ddots & \ddots & 0 \\ \alpha_{n1,t} & \dots & \alpha_{nn-1,t} & 1 \end{bmatrix} \tag{2}$$

and Σ_t is the diagonal matrix

$$\Sigma_t = \begin{bmatrix} \sigma_{1,t} & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \sigma_{2,t} & \ddots & \vdots \\ \vdots & \ddots & \ddots & 0 \\ 0 & \dots & 0 & \sigma_{n,t} \end{bmatrix} \tag{3}$$

From this diagonal representation, equation (4) is obtained.

$$y_t = c_t + B_{1,t}y_{t-1} + \dots + B_{k,t}y_{t-k} + A_t^{-1} \Sigma_t \varepsilon_t \tag{4}$$

$V(\varepsilon_t) = I_N$

Stacking in a vector B_t all the right-hand side coefficients, equation (4) transforms into equation (5)

$$y_t = X_t' B_t + A_t^{-1} \Sigma_t \varepsilon_t \tag{5}$$

$$X_t' = I_n \otimes [1, y_{t-1}', \dots, y_{t-k}']$$

The symbol \otimes in equation (5) denotes the Kronecker product.

The formulation of the state-space model is concluded by determining the changes in parameters of time-varying coefficients using the following three transition equations.

$$\beta_t = \beta_{t-1} + u_{\beta_t}, \tag{6}$$

$$\alpha_t = \alpha_{t-1} + u_{\alpha_t}, \tag{7}$$

$$\log \sigma_t = \log \sigma_{t-1} + u_{\sigma_t}, \tag{8}$$

$$\begin{pmatrix} \varepsilon_t \\ u_{\beta_t} \\ u_{\alpha_t} \\ u_{\sigma_t} \end{pmatrix} \sim N \left(0, \begin{pmatrix} I & 0 & 0 & 0 \\ 0 & \Sigma_{\beta} & 0 & 0 \\ 0 & 0 & \Sigma_{\alpha} & 0 \\ 0 & 0 & 0 & \Sigma_{\sigma} \end{pmatrix} \right) \tag{9}$$

It is assumed that β_t and α_t in equations (6) and (7) are modeled as random walks, and the standard deviation σ_t in equation (8) is assumed to evolve as geometric random walks. However, it is assumed that the coefficients showing instantaneous relationships between variables evolve independently in each equation. It is emphasized that this assumption facilitates inference and increases the efficiency of the prediction algorithm (Primiceri, 2005, Çatik & Coskun, 2019, Nakajima, 2011).

To implement the TVP-VAR application, the series of variables used in the study must be stationary. Structural breaks may occur in the economy over time due to factors such as war and economic crisis. These structural breaks are not considered in first generation unit root tests such as ADF and PP. This situation weakens the power of first-generation unit root tests. To eliminate this deficiency, the unit root test was developed by Perron (1989), in which structural breaks are treated as exogenous. However, in the Perron test, structural breaks were criticized because they were included as exogeneous in the model. Then, taking into account these criticisms, the one-time break Zivot and Andrews (1992) test was developed in which structural breaks were determined endogeneously. In this test, structural breaks in the series are not taken into account in the null hypothesis of non-stationarity. Lee and Strazicich (2003) showed that the series would not be stationary despite a structural break in unit root tests that consider two breaks in the series. Therefore, Lee and Strazicich (2003) unit root test is employed in the study and the results are presented in Table 2.

Table 2. Lee-Strazicich Unit Root Test Results

Variables	Countries							
	Colombia		Chile		Mexico		Brazil	
	Test stat.	Break Dates	test stat.	Break Dates	test stat.	Break Dates	test stat.	Break Dates
INF	-5.45 (-4.99)* [5]**	2000:03 2014:09	-6.62 (-4.96) [6]	2009:06 2010:06	-10.63 (-5.04) [1]	2000:08 2016:08	-6.70 (-5.04) [4]	2003:07 2016:07
INT	-7.79 (-4.96) [1]	2006:07 2010:05	-18.35 (-4.86) [1]	2000:08 2000:12	-9.23 (-4.86) [7]	2000:06 2001:06	-8.87 (-4.99) [8]	2002:09 2013:06
EPU	-15.59 (-4.90) [1]	2005:10 2006:04	-15.16 (-5.04) [2]	2005:11 2009:09	-18.42 (-4.86) [1]	2016:12 2017:10	-18.00 (-4.90) [1]	2005:12 2006:03

* denotes critical values, ** denotes suitable delay lengths



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



The estimation phase was started after it was determined that the series of variables used in the study did not contain unit roots. Parameter estimation with TVP-VAR is performed by Bayesian methods using the MCMC algorithm. For this, the initial parameter values are given in the form of $u_{\beta_0} = u_{\alpha_0} = u_{\sigma_0} = 0$ and $\Sigma_{\beta_0} = \Sigma_{\alpha_0} = \Sigma_{\sigma_0} = 10 \times I$. The initial default definitions depending on these values are shown in the following equation.

$$\begin{aligned} (\Sigma_{\beta})_i^{-2} &\sim \text{Gamma}(20,0.01), (\Sigma_{\alpha})_i^{-2} \\ &\sim \text{Gamma}(2,0.01), (\Sigma_{\sigma})_i^{-2} \\ &\sim \text{Gamma}(2,0.01) \end{aligned}$$

In the above representation $(\Sigma_{\alpha})_i^{-2} \dots (\Sigma_{\sigma})_i^{-2}$ shows the i^{th} diagonal elements of the Σ_{α} and Σ_{σ} matrices. The results of the TVP-VAR analysis (In the TVP-VAR analysis application, the delay lengths were determined according to the Akaike information criterion) Performed in the light of these explanations are presented in the following tables and figures.

Table 3. TVP-VAR Parameter Estimation Results-Colombia

Parameter	Mean	Standard Deviation	%99 Confidence Intervals	CD	Inefficiency
$(\Sigma_{\beta})_1$	0.0028	0.0026	[0.0172,0.0309]	0.411	10.61
$(\Sigma_{\beta})_2$	0.0134	0.0008	[0.0115,0.0157]	0.382	3.62
$(\Sigma_{\alpha})_1$	0.0857	0.0363	[0.0367,0.2222]	0.049	138.08
$(\Sigma_{\alpha})_2$	0.0849	0.0497	[0.0350,0.3724]	0.121	148.23
$(\Sigma_{\sigma})_1$	0.7665	0.0908	[0.5573,1.0261]	0.558	78.28
$(\Sigma_{\sigma})_2$	0.2613	0.0622	[0.1246,0.4463]	0.870	60.30

$$s_{b1} = (\Sigma_{\beta})_1, s_{b2} = (\Sigma_{\beta})_2, s_{a1} = (\Sigma_{\alpha})_1, s_{a2} = (\Sigma_{\alpha})_2, s_{\sigma 1} = (\Sigma_{\sigma})_1, s_{\sigma 2} = (\Sigma_{\sigma})_2$$

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: denizaytac@hiit.edu.tr

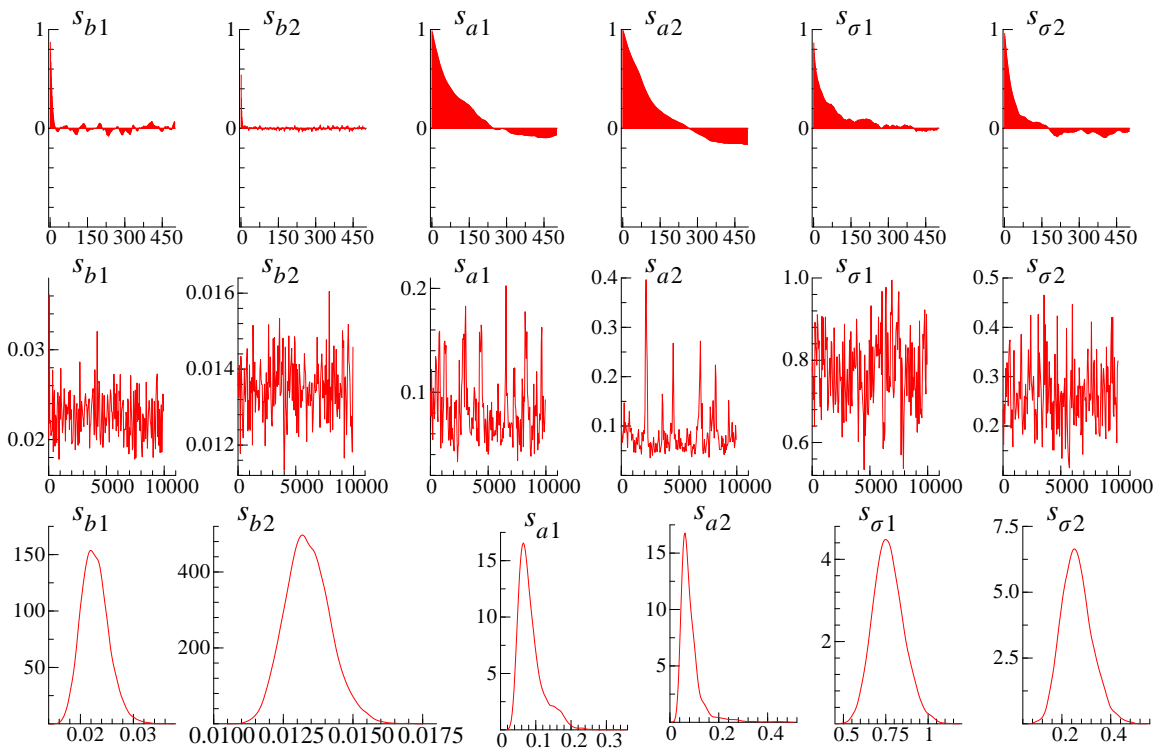


Figure 2. Sampling Autocorrelation Path, Sampling Path and Posterior Density Function-Colombia

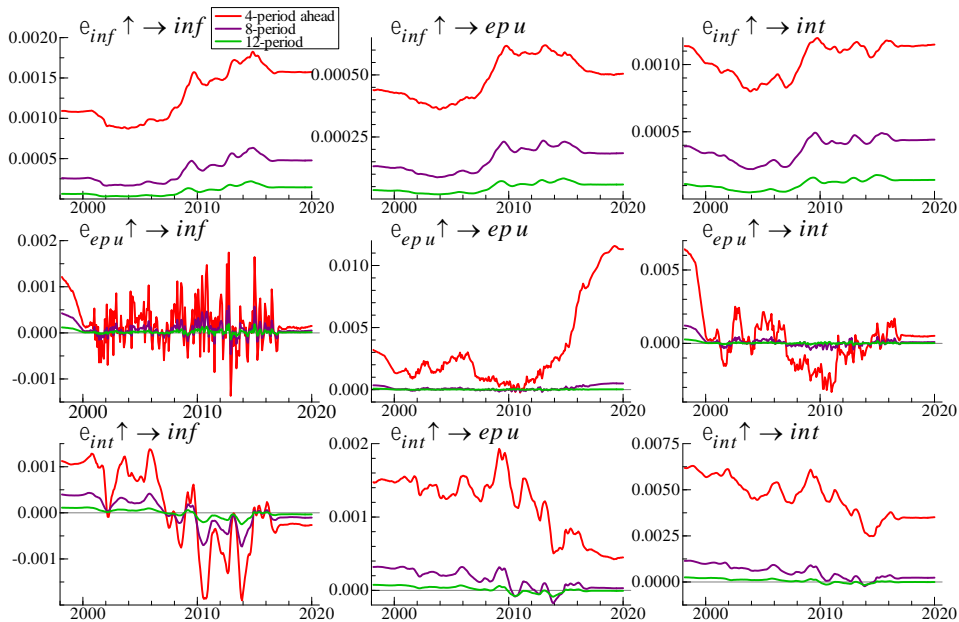


Figure 3. TVP-VAR Model Impulse-Response Analysis Results-Colombia

Table 4. TVP-VAR Parameter Estimation Results-Brazil

Parameter	Mean	Standard Deviation	%99 Confidence Intervals	CD	Inefficiency
$(\Sigma\beta)_1$	0.0225	0.0025	[0.0169, 0.0302]	0.749	10.43
$(\Sigma\beta)_2$	0.0206	0.0021	[0.0161, 0.0271]	0.845	11.70
$(\Sigma\alpha)_1$	0.0824	0.0329	[0.0381, 0.2424]	0.113	100.75
$(\Sigma\alpha)_2$	0.0737	0.0444	[0.0323, 0.3114]	0.394	31.74
$(\Sigma\sigma)_1$	0.3480	0.0898	[0.1741, 0.6132]	0.117	55.85
$(\Sigma\sigma)_2$	0.2859	0.0797	[0.1278, 0.5258]	0.821	58.49

$$s_{b1} = (\Sigma\beta)_1, s_{b2} = (\Sigma\beta)_2, s_{a1} = (\Sigma\alpha)_1, s_{a2} = (\Sigma\alpha)_2, s_{\sigma 1} = (\Sigma\sigma)_1, s_{\sigma 2} = (\Sigma\sigma)_2$$

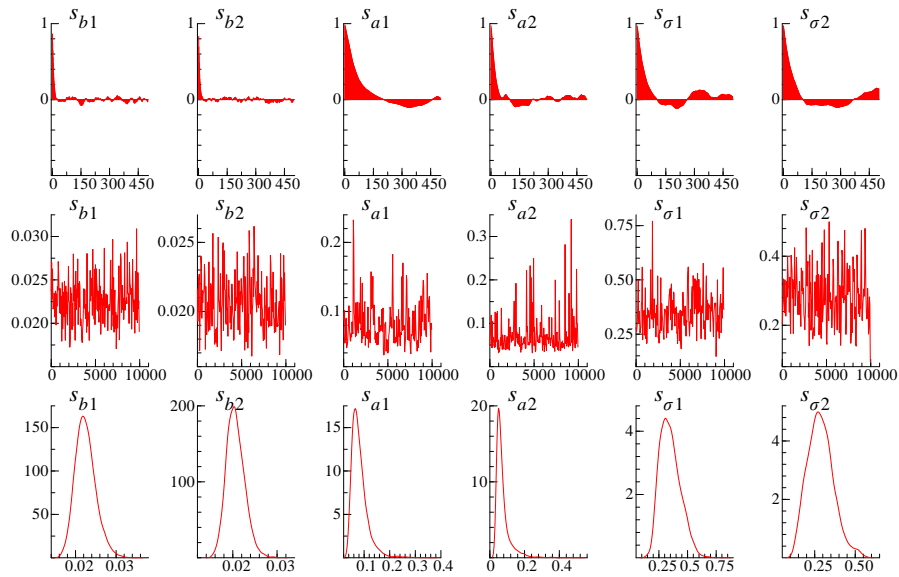


Figure 4. Sampling Autocorrelation Path, Sampling Path and Posterior Density Function-Brazil

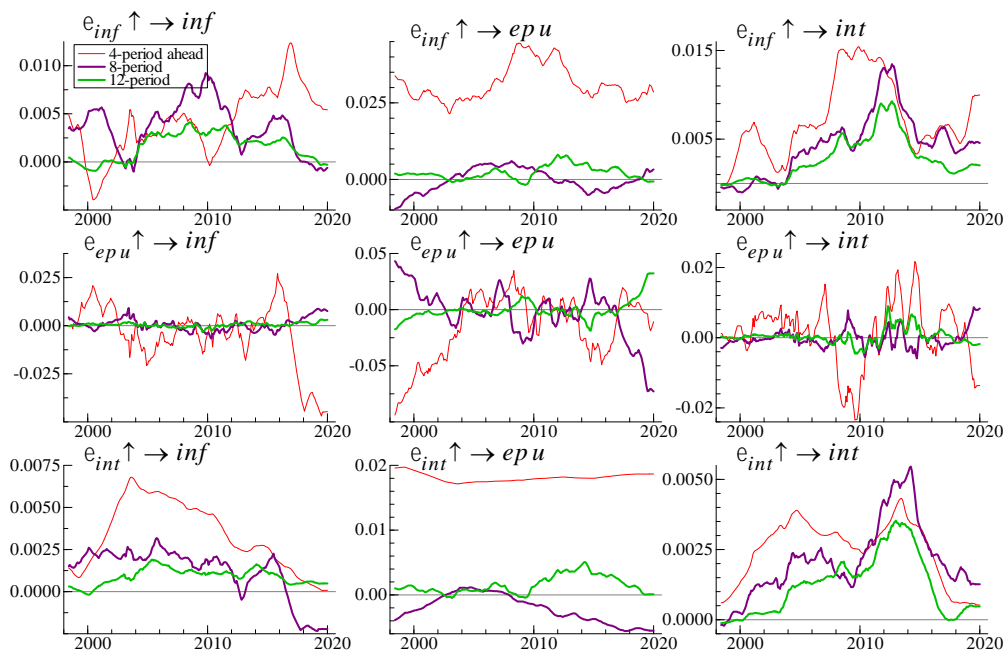


Figure 5. TVP-VAR Model Impulse-Response Analysis Results-Brazil

Table 6. TVP-VAR Parameter Estimation Results-Chile

Parameter	Mean	Standard Deviation	%99 Confidence Intervals	CD	Inefficiency
$(\Sigma\beta)_1$	0.0227	0.0026	[0.0172,0.0305]	0.873	12.56
$(\Sigma\beta)_2$	0.0187	0.0017	[0.0149,0.0238]	0.140	10.90
$(\Sigma\alpha)_1$	0.0828	0.0322	[0.0347,0.1998]	0.036	115.74
$(\Sigma\alpha)_2$	0.1104	0.0463	[0.0398,0.2758]	0.225	88.41
$(\Sigma\sigma)_1$	0.9191	0.1110	[0.6448,1.2395]	0.256	123
$(\Sigma\sigma)_2$	0.2490	0.0654	[0.1129,0.4459]	0.170	70.27

$$s_{b1} = (\Sigma\beta)_1, s_{b2} = (\Sigma\beta)_2, s_{a1} = (\Sigma\alpha)_1, s_{a2} = (\Sigma\alpha)_2, s_{\sigma 1} = (\Sigma\sigma)_1, s_{\sigma 2} = (\Sigma\sigma)_2$$

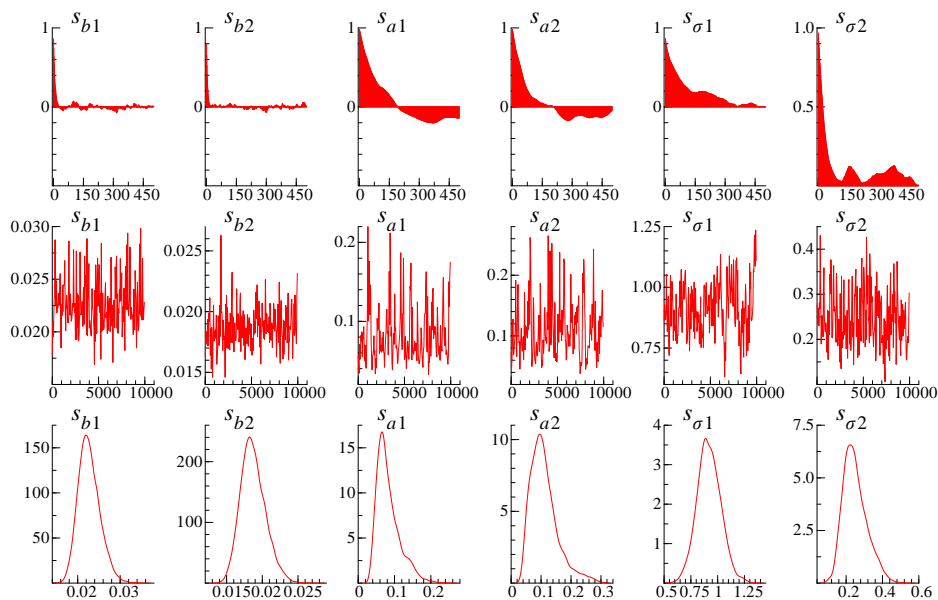


Figure 6. Sampling Autocorrelation Path, Sampling Path and Posterior Density Function-Chile

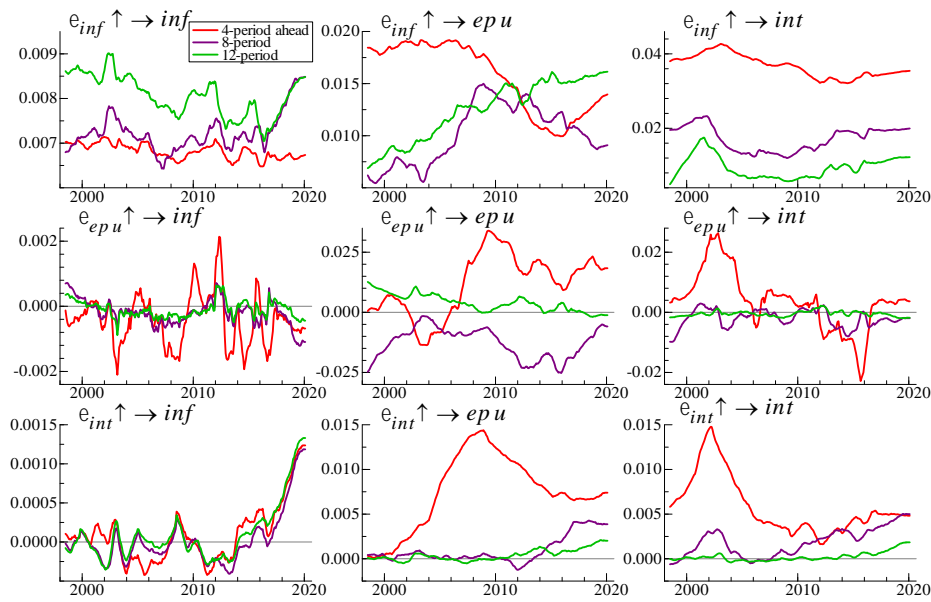


Figure 7. TVP-VAR Model Impulse-Response Analysis Results-Chile

Table 7. TVP-VAR Parameter Estimation Results-Mexico

Parameter	Mean	Standard Deviation	%99 Confidence Intervals	CD	Inefficiency
$(\Sigma\beta)_1$	0.0228	0.0027	[0.0170,0.0316]	0.521	9.45
$(\Sigma\beta)_2$	0.0155	0.0011	[0.0129,0.0186]	0.138	4.17
$(\Sigma\alpha)_1$	0.0918	0.0399	[0.0355,0.2451]	0.916	101.96
$(\Sigma\alpha)_2$	0.0993	0.0543	[0.0380,0.3919]	0.152	147.67
$(\Sigma\sigma)_1$	0.5664	0.0898	[0.3772, 0.8587]	0.660	62.86
$(\Sigma\sigma)_2$	0.2317	0.0606	[0.1070,0.4241]	0.124	65.63

$$s_{b1} = (\Sigma\beta)_1, s_{b2} = (\Sigma\beta)_2, s_{a1} = (\Sigma\alpha)_1, s_{a2} = (\Sigma\alpha)_2, s_{\sigma 1} = (\Sigma\sigma)_1, s_{\sigma 2} = (\Sigma\sigma)_2$$

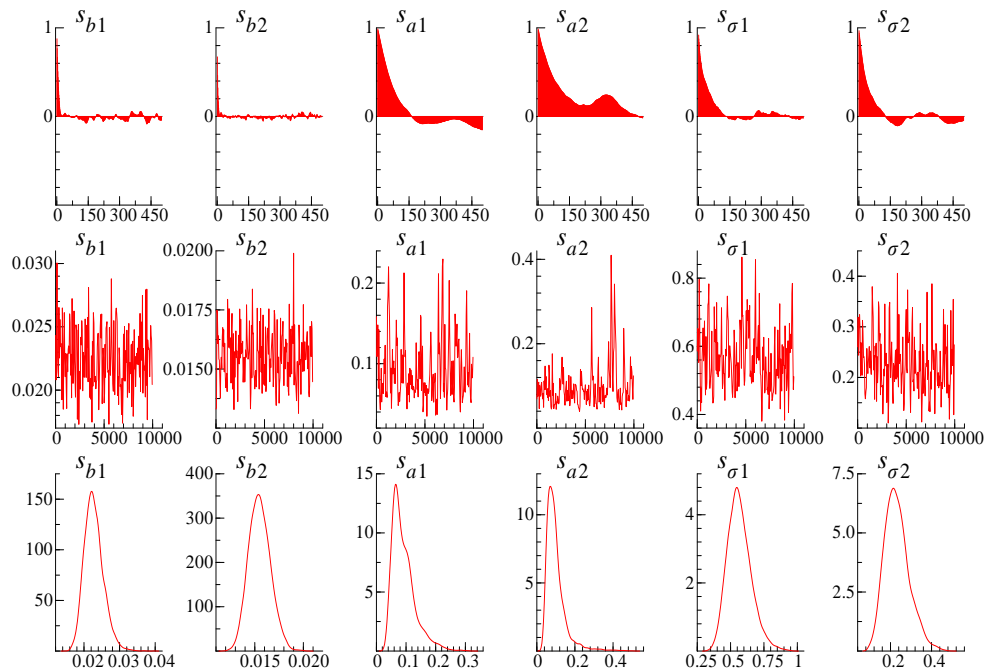


Figure 8. Sampling Autocorrelation Path, Sampling Path and Posterior Density Function-Mexico

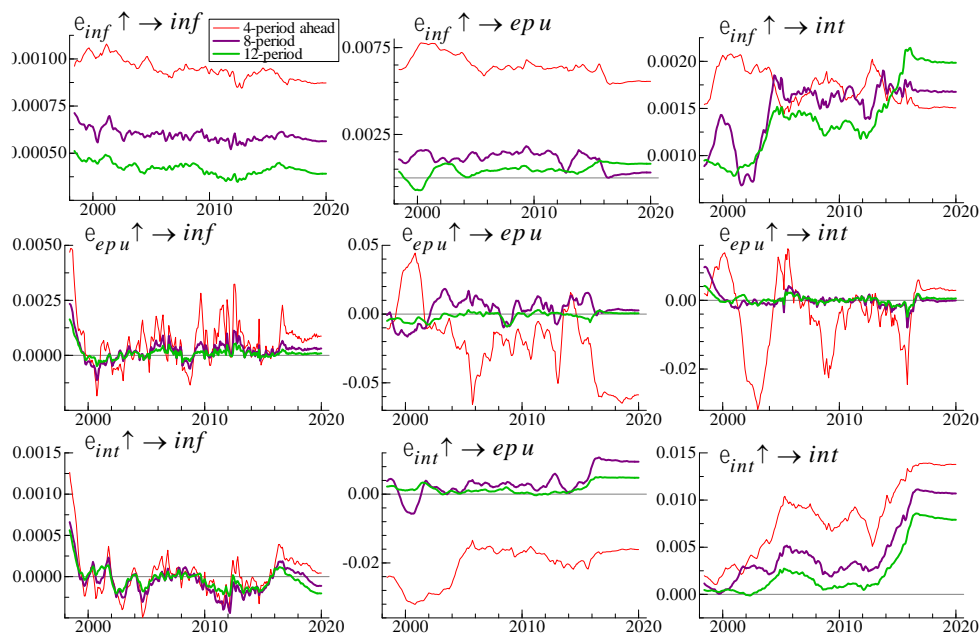


Figure 9. TVP-VAR Model Impulse-Response Analysis Results-Mexico

When the Geweke test results in Tables 3, 4, 5 and 6 are examined, it is seen that the null hypothesis, which states that the parameter distribution of the model established for each country is suitable for the posterior distribution, is accepted at the 1% significance level. This result shows that the estimates converge to the posterior distribution. On the other hand, when in Figures 2, 4, 6 and 8, the decrease in sample autocorrelation functions and the impulse-response functions obtained as a result of TVP-VAR analysis are examined in the short term (4-month period); it is determined that:

- In the face of a one-standard deviation shock in inflation and interest rates in the economies of Colombia, Brazil and Chile, the changing responses of the rate of change in the economic policy uncertainty index remained positive.
- In the face of a shock of one standard deviation in the inflation rate in the Mexican economy, the changing responses to the rate of change in the economic policy uncertainty index have been positive in the short run. Likewise, in the face of a standard deviation shock in the interest rates, the changing responses of the rate of change in the economic policy uncertainty index, which remained negative in the short term, became positive as the period extended.

5. Conclusion

While many economies are sensitive to economic and political uncertainties, this sensitivity increases, especially in emerging markets. Mexico, Chile, Colombia and Brazil, which are among the emerging markets, struggled with economic instabilities such as inflation in different periods, starting from the 1970s, and in this context, tried to provide stability with sometimes orthodox and sometimes heterodox

policy practices. For this reason, the effect of economic and political uncertainties on inflation and interest rates is important for these countries.

In light of the results obtained, while the economic policy uncertainty index change rate reacts positively to a shock in inflation and interest rates in the economies of Colombia, Chile and Brazil in the short term, in the Mexican economy, in the case of a shock of one standard deviation in the inflation rate, the economic policy uncertainty index reacts positively in the short run and negative in the short run in case of a standard deviation shock in interest rates, and positively as the period extends. On the other hand, it has been determined that the effect of the economic policy uncertainty index on inflation and interest rates is close to zero(0) in the long term in the countries considered.

Unlike Gürsoy's study (2021), which concluded that there is no relationship between EPU and inflation, this study it was concluded that there is a positive relationship between inflation and uncertainty in the short run.

The results for Colombia, Chile and Brazil, are completely in line with the study of Jones and Olson in 2012 and Colombo in 2013 and partially with Gosh et al.(2022).It is concluded that rising consumer prices and fluctuating interest rates negatively affect the economic uncertainties in the countries studied. Economic policy uncertainties will negatively affect the economic decisions in emerging markets and cause production and investment decisions to change direction. Any negativity in economic expectations may adversely affect the growth target, which is among the fundamental economic objectives of the countries considered. In this context, providing price stability and reducing economic risks are essential in terms of lowering the economic policy uncertainty index. Thus, the fact that inflation and interest rates affect economic policy uncertainties in Colombia, Chile, Brazil and Mexico may

conclude that the instability in these variables may negatively affect the uncertainties and economic expectations. For this reason, monetary policies and price stability policies implemented in the mentioned economies are essential factors in preventing the uncertainties from increasing negatively.

In this context, the way governments follow in the management of monetary and fiscal policies impacts uncertainties. Transparent management of monetary and fiscal policies and perfect independence of central banks can be a solution to reducing uncertainties. In an environment where government intervention is lessened, the central bank can positively affect both price stability and interest rates by implementing inflation policies.

In the post2020 global pandemic period, the slowing world economy and increasing inflation in many economies are essential for emerging markets that need economic stability in terms of foreign investments. In this context, the impact of global economic and political uncertainties on macroeconomic variables in emerging market economies should be important for future studies.

References

- Aisen, A. & Veiga, F.J. (2006). "Political Instability and Inflation volatility". *IMF Working Paper No. 06/212*.
- Al-Thaqeb, S.A., & Algharabali, B.G. (2019). Economic Policy Uncertainty: A Literature Review. *The Journal of Economic Asymmetries*, 20 (2019), 1-11.
- Arbatli, E., Davis, S.J, Ito, A. & N. M. (2019). Policy Uncertainty in Japan. *NBER Working Paper* 23411.
- Armelius, H., Hull, I. & H.S. Köhler. (2017). The Timing of Uncertainty Shocks in a Small Open Economy. *Economics Letters*, 155, 31-34.
- Bahmani-Oskooee, M., A.M. Kutan, & D. Xi. (2013). The Impact of Economic and Monetary Uncertainty on The Demand for Money in Emerging Economies. *Applied Economics*. 45 (23): 3278–3287.
- Bahmani-Oskooee, M., S. Bahmani, A. Kones & A.M. Kutan. (2015). Policy Uncertainty and The Demand for Money in The United Kingdom. *Applied Economics*, 47 (11): 1151–1157
- Bahmani-Oskooee, M., Amor, T.H., Nayeri, M.M. & Niroomand, F. (2019). On the Link Between Real Effective Value of Tunisia's Dinar and Its Sectoral Trade with The Rest of The World: New Evidence from Asymmetry Analysis. *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 73 (C): 111-118.
- Baker S., Bloom N., & S.J. Davis. (2013). Measuring Economic Policy Uncertainty. *Chicago Booth Research Paper No. 13-02*.
- Baker, S. R., Bloom, N., & S. J. Davis. (2016). Measuring Economic Policy Uncertainty. *Quarterly Journal of Economics*, 131(4), 1593-1636.
- Baker, S.R., Bloom, N., Davis, S.J. & Xiaoxi Wang. (2013). *Economic Policy Uncertainty in China*. Unpublished paper, University of Chicago.
- Balcilar, M., Gupta, R., & M. Segnon. (2016). The Role of Economic Policy Uncertainty in Predicting US Recessions: A Mixed-Frequency Markov-Switching Vector Autoregressive Approach. *Economics*, 10(27), 1–20.
- Belke, A., I. Dubova, & T. Osowski. (2018). Policy Uncertainty and International Financial Markets: The Case of Brexit. *Applied Economics*, 50(34-35), 3752-3770.
- Bloom, N. (2009). The Impact of Uncertainty Shocks. *Econometrica*, 77(3), 623–685.
- Bloom, N. (2014). Fluctuations in Uncertainty. *Journal of Economic Perspective*, 28 (4), 153–176.
- Brandao-Marques, L., Gelos, G., Harjes, T., Sahay, R., & Yi Xue. (2020), Monetary Policy Transmission in Emerging Markets and Developing Economies. *IMF Working Paper*, WP/20/35.
- Catik, N. A., & Akdeniz, C. (2019). The Evolution of the Monetary Transmission Channels in Turkey: Evidence from a TVP-VAR Model. *Applied Economics Letters*, 26(13), 1072-1079.
- Cerda, R., A. Silva & J. T. Valente. (2016). Economic Policy Uncertainty Indices for Chile. *Working paper*.
- Choi, W.G. & Oh, S. (2003). A Money Demand Function with Output Uncertainty, Monetary Uncertainty, and Financial Innovations. *Journal of Money, Credit, and Banking*. 35 (5): 685–709.
- Colombo, V. (2013). Economic Policy Uncertainty in The US: Does It Matter for The Euro Area? *Economics Letters*. 121(1), 39–42.
- Davis, S. J. (2016). "An Index of Global Economic Policy Uncertainty. Macroeconomic Review". *NBER Working Paper No. 22740*.
- Davis, S. J., Liu, D. & X.S. Sheng, (2019). Economic Policy Uncertainty in China Since 1946: The View from Mainland Newspapers. *Working paper*.
- De Wind, J., & Grabska, K. (2016). The Impact of Uncertainty Shocks: Continental versus the Anglo-Saxon World. *CPB Discussion Paper* 335.
- Foerster, A. (2014). The Asymmetric Effects of Uncertainty. *Economic Review*, 5–26.
- Foxley, A. (1983). Latin American Experiments in Neoconservative Economics. *University of California Press*.

- Galbraith, J.K. (1977). *The Age of Uncertainty*. Houghton Mifflin Harcourt.
- Ghirelli, C., J.J. Perez, & Urtasun, A. (2019). A New Economic Policy Uncertainty Index for Spain. Bank of Spain. *Working Paper* No. 1906.
- Gil, M., Silva, D. (2018). Economic Policy Uncertainty Indices for Colombia. *Working paper*.
- Ghosh, R., Bagchi, B & Chatterjee, S. (2022), The Effect of Economic Policy Uncertainty Index on The Indian Economy in The Wake of COVID-19 Pandemic. *Journal of Economic and Administrative Sciences*. <https://doi.org/10.1108/JEC-12-2021-0175>.
- Grier, B.K, Henry, O.T., Olekalns, N.& K. Shields. (2004). The Asymmetric Effects of Uncertainty on Inflation and Output Growth. *Journal of Applied Econometrics*,14(5),551-565.
- Gürsoy, S. (2021), Küresel Ekonomik Politik Belirsizliğin (Gepu) Döviz Kuru, Enflasyon ve Borsa Etkisi: Türkiye'den Kanıtlar. *Türkiye Mesleki ve Sosyal Bilimler Dergisi*. 3 (5): 120-131.
- Handley, K., & Limao, N. (2015). Trade and Investment Under Policy Uncertainty: Theory and Firm Evidence. *American Economic Journal: Economic Policy*. 7(4), 189–222.
- Hardouvelis, G. A., Karalas, G.I., Karanastasis, D.I. & P. K. Samartzis. (2018). Economic Policy Uncertainty, Political Uncertainty, and the Greek Economic Crisis. *Working paper*.
- Istiaka, K., & Serletis, A. (2018). Economic Policy Uncertainty and Real Output: Evidence from The G7 Countries. *Applied Economics*, 50, 39, 4222–4233.
- Istiak, K., & Alam, M. R. (2019). Oil Prices, Policy Uncertainty, and Asymmetries in Inflation Expectations, *Journal of Economic Studies*, 46(2),324–334.
- Ivanovski, K.& Churchill, S.A (2019), Economic Policy Uncertainty and Demand for Money in Australia. *Applied Economics*. 51(41): 4516–4526.
- Jones, P. M., & Olson, E. (2013). The Time-Varying Correlation Between Uncertainty, Output, and Inflation: Evidence from A DCC-GARCH Model. *Economics Letters*. 118(1), 33–37.
- Kang, W., R. A. Ratti, & J. Vespignani. (2017). The Impact of Global Uncertainty on the Global Economy, and Large Developed and Developing Economies. *CAMA Working Paper* No. 9/2017.
- Kroese, L., S. Kok & J. Parlevliet (2015). Beleidsonzekerheid in Nederland. *Economisch Statistische Berichten*, 4715, 464-467.
- Lee, J & Strazicich, MC. (2003). Minimum Lagrange Multiplier Unit Root Test with Two Structural Breaks. *The Review of Economics and Statistics*, 85,1082–1089
- Mueller, P., Tahbaz-Salehi, A., & A. Vedolin, A. (2017). Exchange Rates and Monetary Policy Uncertainty. *The Journal of Finance*. 72(3), 1213–1252.
- MSCI (2022) Market Cap Index. (Erişim: 20.06.2020), <https://www.msci.com/market-cap-weighted-indexes>
- MSCI (2022). MSCI ACWI Index. (Erişim: 20.06.2020), <https://www.msci.com/our-solutions/indexes/emerging-markets>
- Nakajima, J. (2011). Time-Varying Parameter VAR Model with Stochastic Volatility: An Overview of Methodology and Empirical Applications. *Monetary and Economic Studies*, 29, 107–142.
- Perron, P. (1989). The Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis. *Econometrica*, 57(6):1361–1401.
- Primiceri, G. E. (2005). Time-Varying Structural Vector Autoregressions and Monetary Policy. *The Review of Economic Studies*,72 (3), 821–852.
- Policy uncertainty (t. y). Economic Policy Uncertainty Index (Erişim: 20.06.2020), <https://www.policyuncertainty.com>
- Rodrik, D. (1991). Policy Uncertainty and Private Investment in Developing Countries. *Journal of Development Economics*, 36: 229–242
- Samonis, V. (2003). Emerging Markets: Their Origins, Nature Geography, <https://www.samonis.com/business.htm#chapt1>, 10/05/2020.
- Saud Asaad A.T., & Barrak G.A. (2019). Economic Policy Uncertainty: A Literature Review. *The Journal of Economic Asymmetries*, (20):1-11.
- Stock, J. H. & M. W. Watson. (2012). “Disentangling the Channels of the 2007-09 Recession”. *Brookings Papers on Economic Activity*, *Spring*, 81-156.
- Qureshi, F., (2021). COVID-19 Pandemic, Economic Indicators and Sectoral Returns: Evidence from US and China. *Economic Research*. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.1934508>
- Wang, Y., Chen, C. R., & Huang, Y. S. (2014). Economic Policy Uncertainty and Corporate Investment: Evidence from China. *Pacific-Basin Finance Journal*.26. 227–243.
- Yu, M. & Song, J. (2018), Volatility Forecasting: Global Economic Policy Uncertainty and Regime Switching, *Physica A*.511, 316-323.
- Zalla, R. (2016). “Economic Policy Uncertainty in Ireland. "Working paper, 20.
- Zivot, E. & Andrews, D. (1992). Further Evidence on The Great Crash, The Oil Price Shock, and The Unit Root Hypothesis. *Journal of Business & Economic Statistics*, 10(3) :251-270.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Relationship between Organizational Learning and Dynamic Capabilities in Aviation Companies *

Havacılık İşletmelerinde Örgütsel Öğrenme ve Dinamik Kabiliyetler Arasındaki İlişki

Sezer Ayaz ^{a, **} & Semiha Karademir ^b

^a Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Aydın Üniversitesi, İİBF, İşletme (İngilizce), İstanbul, 34295, Türkiye
ORCID: 0000-0002-6374-8652

^b Doktora öğrencisi, İstanbul Aydın Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Yönetimi ABD, İstanbul, 34295, Türkiye
ORCID: 0000-0002-5486-4379

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 18 Ekim 2022

Düzeltilme tarihi: 27 Kasım 2022

Kabul tarihi: 9 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Örgütsel öğrenme,
Dinamik kabiliyetler
Yönetim ve strateji
Havacılık sektörü

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Oct 18, 2022

Received in revised form: Nov 27, 2022

Accepted: Dec 9, 2022

Keywords:

Organizational learning
Dynamic capabilities
Management and strategy
Aviation sector

ÖZ

Araştırmanın amacı, havacılık sektöründe dinamik kabiliyetler ve örgütsel öğrenme ilişkisini ortaya koymaktır. Ulusal ve uluslararası literatür incelendiğinde, dinamik kabiliyetler ve örgütsel öğrenme kavramlarının ayrı ayrı araştırıldığı ancak bu kavramların ilişkisi üzerine yeterli araştırmanın yapılmadığı görülmektedir. Çalışma, havacılık işletmelerindeki çalışanlara uygulanmıştır. Veriler anket formu yoluyla elde edilmiştir. Verilerin çözümlenmesi için betimleyici istatistik, bağımsız örneklem t-testi, tek yönlü varyans analizi (ANOVA), basit doğrusal regresyon modeli ve Pearson korelasyon analizi yapılmıştır. Verilerin normal dağılım gösterdiği araştırmada tecrübe değişkeninin grupları arasında farklılık olduğu görülmüştür. Değişkenlere uygulanan korelasyon analiziyle, aralarındaki ilişkinin $p < 0.01$ düzeyinde pozitif yönlü ve çok güçlü olduğu saptanmıştır. Bu araştırmanın sonuçlarının, havacılık sektöründe dinamik kabiliyetler ve örgütsel öğrenme kavramları hakkında farkındalık uyandırması ve gelecek bilimsel çalışmalar için önemli bir kaynak olması beklenmektedir. Ayrıca çalışmanın farklı örneklem gruplarına uygulanarak sonuçlarının karşılaştırılmasının literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

ABSTRACT

The aim of the research is to reveal the relationship between dynamic capabilities and organizational learning in the aviation industry. Regarding the national and international literature, it is seen that the concepts of dynamic capabilities and organizational learning are investigated separately, but there is not enough research on the relationship between these concepts. The research was applied to employees in aviation institutions. The data were obtained through a questionnaire form. Descriptive statistics, independent sample t-test, one-way analysis of variance (ANOVA), simple linear regression model, and Pearson correlation analysis were used to analyze the data. In the research, where the data were normally distributed, it was observed that there was a difference between the groups of the experience variable. With the correlation analysis applied to the variables, it was determined that the relationship between them was positive and very strong at the $p < 0.01$ level. It is expected that the results of this research will raise awareness about dynamic capabilities and organizational learning concepts in the aviation industry and will be an important resource for future scientific studies. In addition, it is thought that comparing the results of the research by applying them to different sample groups will contribute to the literature.

1. Introduction

The accelerating growth of global competition and the information economy in a rapidly changing environment has

prompted organizations to develop a paradigm for understanding how to remain competitive and achieve superior organizational performance. The dynamic

** Bu çalışmanın anket uygulaması için İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Etik Kurulu tarafından 25/07/2022 tarih ve 2022/09 toplantı no ile etik kurul izni verilmiştir.

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: sezerayaz@aydin.edu.tr

Atf/Cite as: Ayaz, S. & Karademir, S. (2022). Relationship between Organizational Learning and Dynamic Capabilities in Aviation Companies. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2), 591-598.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

capabilities approach is one of the most important initiatives to overcome such difficulties (Singh & Rao, 2016). A more modern idea known as "dynamic capabilities" has provided the theoretical underpinnings for how businesses update their internal and external competencies to cope with environmental unpredictability. The resource-based perspective (RBV) of the firms, which explains the firm's uniqueness, has given rise to dynamic capabilities. The underlying source of outstanding performance and sustainable competitive advantage is inimitable and uncommon resources (Barney, 1991). The ability of a business to combine, develop, and reconfigure internal and external talents in order to react to rapidly changing conditions is referred to as dynamic capabilities. Through the integration, construction, and reconfiguration of internal resources, dynamic capabilities play a critical role in aligning an organization's external prospects with internal strengths, ensuring long-term competitive advantages and organizational success (Teece, 2007). Many scholars have been drawn to the importance of dynamic capabilities in the last decade (Zahra, Sapienza & Davidsson, 2006; Barreto, 2010). Several scholars studied the link between dynamic capacities and company performance empirically (Danneels, 2012; Wilden, Gudergan, Nielsen & Lings, 2013).

Despite the growing focus on dynamic skills, there is still a lack of understanding regarding how they affect organizational success. This study aims to investigate the relationship between adaptive capacities and organizational learning in the aviation industry. Several studies have looked into dynamic capacities in the setting of higher education establishments (Takahashi, Bulgacov, Giacomini & Santos, 2016). However, no one has examined how dynamic abilities affect organizational effectiveness. This study attempts to fill this vacuum by proposing an empirical model that asserts that elements of dynamic skills, such as perception, learning, and reconfiguration skills positively impact organizational effectiveness. This review contributes to the literature in two ways. To better understand the nature and dimensions of dynamic skills and their relevance in the corporate world, it first examines the concept of dynamic skills in skill perception using the three dimensions of learning and reconfiguring skills. Second, it uses empirical data to examine the relationship between aircraft company dynamic capabilities and organizational efficiency.

2. Literature Review

This part will address the specifics of the ideas covered by the research. Firstly, dynamic capabilities will be discussed, and then organizational learning will be mentioned. Finally, the relationship between these two concepts will be examined.

2.1. Dynamic Capabilities

The resource-based perspective gave rise to the idea of dynamic capabilities because of its capacity to adapt to changing climatic conditions (Teece, 2007). Dynamic does not mean that something has the power to be dynamic;

rather, it relates to how the environment changes. The ability to use resources is referred to in RBV. It describes the ability to continually adjust and adapt internal and external resources in response to shifting environmental conditions (Ambrosini & Bowman, 2009). Since its inception, the notion has gotten more attention in the literature. According to him, dynamic capabilities are a company's capacity to integrate new technologies and develop and restructure internal and external competency to respond to quickly changing situations (Eisenhardt & Martin, 2000). Further, a collection of particular and recognizable activities like product creation, strategic decision-making, and alliancing are all examples of dynamic capabilities. Details distinguish dynamic capacities, and their emergence is path-dependent; they have a lot in common with other businesses (Zollo & Winter, 2002). An organization's ability to systematically develop and adjust its operational operations in order to improve its effectiveness is referred to as having "dynamic capabilities" (Zahra & George, 2002). According to the authors, dynamic capabilities are essentially change-oriented capabilities that allow businesses to renew and rearrange their resource base to match changing client needs and rival strategies. As a company's ability to manage relationships, learn, integrate, and reorganize its resource base in response to shifting business conditions is considered one of its most current dynamic skills, it must also possess these other attributes. (Rao, 2016).

The literature on dynamic capacities has several discrepancies and overlapping terminology. Some experts suggest a distinction between operational and dynamic capabilities in order to better understand the nature of dynamic capabilities. (Helfat, Finkelstein, Mitchell, Peteraf, Singh, Teece & Winter, 2009). They claim that operational skills enable them to carry out their day-to-day activities, while dynamic skills are used to stay current. (Teece, 2007). Operational capability is the ability of an organization to maintain its technical capabilities by ensuring the effectiveness of its operational processes. Dynamic capabilities enable organizations to maintain their evolutionary capabilities by allowing their resource base to be built, updated, and reconfigured to create long-term competitive advantage. As a result, the organizational capacity that allows for the systematic creation, expansion, and adjustment of operational capabilities is called dynamic capabilities (Protogerou, Caloghirou & Lioukas, 2008).

2.2. Organizational Learning

As a proactive and all-inclusive response to the difficulties of maintaining sources of competitive advantage, the idea of a learning organization gained popularity in the late 1990s (Ferguson-Amores, García-Rodríguez & Ruiz-Navarro, 2005). The learning organization fosters change; in fact, some individuals think that a learning organization is a corporation that has the capacity to reform internally and is associated with change and adaptation. (Ferdinand, Graca, Antonacopoulou & Easterby-Smith, 2004). Organizational learning is defined as "processes in which people of an

organization actively use data to influence behaviour in order to enhance the organization's continuing adaptability." It is possible to describe organizational learning as the procedures for collecting experience, expressing knowledge, and codifying data. It may contain both exploitative and exploratory learning.

A learning organization is a normative definition of an organization designed to enhance organizational learning and adaptation, based on a philosophy based on the continual pursuit of learning opportunities rather than the practice of organizational learning (Edmondson & Moingeon, 1998). While it is true that all businesses learn, some are faster and more successful than others, allowing them to gain a competitive edge. Learning businesses believe that learning is inextricably linked to day-to-day work, and they create flexible work environments that stimulate creativity and continual learning, as well as employee input and capability (Revans, 1998). Several organizational traits have been discovered in organizations aiming to be learning organizations. The five interrelated areas are structure, information systems, HR practices, organizational culture, and leadership. (Cummings & Worley, 2014). Traditional hierarchical arrangements do not promote effective information sharing or openness, both of which are essential for organizational learning. Learning organizations provide a framework for fostering organizational learning and functional excellence, while promoting networking and teamwork across functional and other internal and external organizational boundaries (Sanchez & Mahoney, 1996).

2.3. Organizational Learning and Its Relationship with Dynamic Capabilities

Organizational learning processes are responsible for creating different dynamics and operational habits by regularly changing the existing system (Zollo & Winter, 2002). In this sense, dynamic skills refer to behavioral patterns in which a company systematically adapts its operational processes to improve its efficiency. Therefore, the learning process can be classified as part of the dynamic capabilities of the company. (Collis & Montgomery, 2008).

Organizational learning processes may be seen from a variety of angles, including the resource-based perspective. The concept of dynamic capacity or concepts based on knowledge management (Rahmatollah, Gholamreza & Seyed, 2010). Our primary hypothesis for investigating the factors that cause a change in organizational routines will be dynamic capacity. It demonstrates the importance of repetition, investigation, and the finding of new possibilities in learning (Teece, 2007), and is one of the most important determinants affecting future corporate performance (Fugate, Stank & Mentzer, 2009).

2.4. Conceptual Model and Hypotheses

According to the relational capital notion, business partnerships are a source of organizational learning and help the firm acquire and maintain know-how (Kale, Singh &

Perlmutter, 2000). Furthermore, a learning organization is one that can develop the essential abilities to produce, acquire, and transmit information in order to change its behaviour (Garvin, 1993). This is why this type of organization's structure is built to ensure that the organizational learning process is truly successful (Slater & Narver, 1995). Organizational learning process has many dimensions and activities, such as acquiring new information, coding the acquired information and disseminating this information within the organization are accepted as auxiliary activities of organizational learning process dimensions. A range of procedures related to the gathering and sharing knowledge that is easily available, as well as the general process of interpretation, will be involved in organizational learning (Sinkula, 1994). The work required to explain and codify the important collective knowledge required to complete complicated activities within organizations, so that these tasks can serve as a foundation for the creation of new abilities that allow businesses to rearrange their routines, is defined as learning capacity. Dynamic capabilities are of great importance for organizations to survive by adapting to changing conditions, to cope with challenging competitive conditions, and eventually to become one of the leading organizations (Hamel & Prahalad, 1990; Nonaka & Takeuchi, 1995). The results of many researches have proven that organizations need to combine dynamic capabilities with a systematic organizational learning process in order to create innovation (Salvato, 2003; Verona & Ravasi, 2003; George, 2005). The ability of companies to adapt swiftly to changes in the industrial environment has become a critical component in their market survival. Argyris and Schon (1978) defined organizational learning as taking effective steps to increase an organization's competence. Garvin (1993) stated that organizational learning consists of two stages: knowledge transfer and behavior change. He argued that in order for organizations to adapt to changes, they need to abandon their existing behaviors in a certain order and develop a new behavior, and this is possible with organizational learning, which he defines as accessing new information, coding this information and then disseminating it. It goes without saying that in order to increase competitiveness, momentum must be built in the organizational learning and knowledge-building processes.

H₁: Organizational learning has a positive impact on dynamic capabilities significantly.

The dynamic capabilities viewpoint arose in response to the shortcomings of both the resource-based and action-based perspectives in the changing conditions of a knowledge-based economy. (Mintzberg, Lampel, Quinn & Ghoshal, 2003). Despite the fact that the notion of dynamic capabilities has piqued scholars' curiosity, there is no widely accepted definition of what comprises dynamic capabilities. This subject has been examined from a range of views and attitudes. Some researchers concentrate on the nature of dynamic capabilities, while others emphasize the concept's antecedents and consequences. It makes traditional strategy

planning excessively static, and only dynamic skills can meet the demands of businesses. Teece (1997) was the pioneer of dynamic capabilities and he described it as the process of recovering resources by integrating and reconstructing specialized resources to suit market shift needs. Furthermore, according to Zollo and Winter (2002), dynamic capacities are developed through three learning mechanisms: experience accumulation, knowledge linking, and recoding, meaning that knowledge management and organizational learning are important resources for dynamic capabilities. In general, a dynamic capacities framework may be made up of both strategic and operational activities (Güttel & Konlechner, 2009). Strategic processes are largely concerned with detecting and capturing new possibilities in a changing environment (Teece, 2007). As a result, these procedures have an impact on how a company's strategy is developed. Operational processes primarily include the reconfiguration of internal or external skills and the design of operational routines inside the organization (Güttel & Konlechner, 2009). Numerous definitions of dynamic capabilities stress the significance of "innovation," "change," and organizational learning, all of which are connected to accumulating, pioneering, coordinating, and deploying processes. In contrast, the idea of dynamic capabilities is open enough to a variety of competing theories on how the phenomenon is best understood. Given the notion of "dynamic capabilities," organizational learning might be taken into consideration as a way to incorporate dynamic capabilities into the company's internal operations (Giniuniene & Jurksiene, 2015).

The organizational learning process is directly responsible for creating different types of organizational routines, some operational and some dynamic, where the latter is responsible for the changing process of the former (Zollo & Winter, 2002). Consequently, learning processes may be defined as a company's dynamic capabilities (Chen, 2005; Collis & Montgomery, 2008). We will utilize the dynamic capacities theory to investigate the processes that cause a change in organizational routines, which claims that the learning process is based on repetition, experimentation, and the finding of new opportunities (Teece, Pisano & Shuen, 1997), and is one of the most strongly associated indicators to future company success (Fugate et al. 2009).

H₂: Organizational Learning has a significant relationship with on organizations' dynamic capabilities.

3. Methodology

A quantitative research design was used in this study. A quantitative approach is suitable when evaluating hypotheses concerning the connection between dependent and independent variables (Sekaran & Bougie, 2013). The goal of this quantitative design study was to investigate the relationship betwixt organizational learning, learning capability, and dynamic capabilities in aviation companies. The survey approach was employed to collect primary data for this study because it is a cost-effective and efficient way

of acquiring quantitative data on a specific population with the aim of generalizing the results. The information was gathered between May 16th and June 10th, 2022. As a data collection tool, an online questionnaire was used (Grohmann & Kauffeld, 2013). When adapting the survey method, a questionnaire is frequently used. Questionnaires created for data collection and analysis were obtained electronically from select organizations within aviation companies through google forms. It is known that this method is frequently used as a data collection tool in many studies. The surveys were delivered to the participants via e-mail and using an online survey link. The questionnaire was distributed to approximately 200 employees, resulting in 151 completed questionnaires. Ethics committee approval decision dated 27.05.2022 and numbered 2022/09 was taken by Istanbul Aydın University Social and Human Sciences Ethics Committee for this research.

4. Analysis and Results

The data were analyzed to answer the research questions, objectives, and hypotheses. The Statistical Package for Social Science (SPSS) version 20 was used to analyze data. Prior to data analysis, completed surveys were edited, coded, entered, and cleaned as part of data preparation. The demographic features of the respondents were summarized using descriptive statistics including frequency and percentage, mean, and standard deviation.

This section includes analyses of the answers of 151 participants who participated in the "Relationship between Organizational Learning and Dynamic Capabilities in aviation companies". First of all, the results of the reliability analysis of the survey questions are given:

Table 1: Reliability Analysis for Organizational Learning

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
0,988	0,988	10

Table 2: Reliability Analysis for Dynamic Capabilities

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
0,993	0,993	19

As a result of the reliability analysis of the questions about Organizational Learning, which were asked to 151 participants who participated in the survey, it was seen that the Cronbach's Alpha coefficient was 0.988, which showed that the scale was reliable.

In the table 2, the results of the reliability analysis of the questions about dynamic capabilities addressed to 151 participants are given. According to the table, it was seen that the Cronbach's Alpha value was 0.993, which showed that the scale was reliable.

The descriptive statistics of Organizational Learning and Dynamic Capabilities variables, which are created by

averaging the answers given to the Organizational Learning and Dynamic Capabilities questions in the survey, are given in the table 3.

When the normal distribution research is done from the table above; Skewness and Kurtosis values are taken into account. These values are expected to be between ±1.5 (Tabachnick and Fidell, 2013). Looking at the table, it can be said that the Skewness and Kurtosis values of both Organizational Learning and Dynamic Capabilities remain between ±1.5 values, therefore these variables are normally distributed.

The following analyzes were applied to examine the independence status of the respondents to the questionnaire for Organizational Learning and Dynamic Capabilities variables, which were discussed in the study, among categorical variables such as Gender, Age, Status, Experience and Educational: The t-test was applied to examine whether the groups were independent according to the Gender variable, which has a 2-group structure. The result of the test is given in the Table 4.

The table 4 contains two analysis results. Looking at the results of the Levene Test, which examines the homogeneity of the variances; It shows that the Significant values (Organizational Learning=0.063; Dynamic Capabilities=0.071) for both variables are greater than 0.05 and the variances are homogeneously distributed. Looking at the results of the t-test analysis in the table, it was concluded that the Significant values of the variables were greater than 0.05 and that the gender factor did not make a significant difference in the answers. ANOVA test was applied to examine the independence status of variables containing more than two groups. The table below shows the results of the ANOVA analysis of the Experience variable (ANOVA analysis of the Age, Status and Education variables was performed. However, since there was no significant difference between the groups, they are not included here).

Table 3: Descriptive Statistics for Variables

		Statistic	Std. Err.
Organizational Learning	Mean	3,8940	0,07792
	Std. Dev.	0,95751	
	Minimum	2,50	
	Maximum	5,00	
	Skewness	-,709	0,197
	Kurtosis	-1,370	0,392
Dynamic Capabilities	Mean	3,9315	0,07792
	Std. Dev.	0,95745	
	Minimum	2,53	
	Maximum	5,00	
	Skewness	-,727	0,197
	Kurtosis	-1,361	0,392

Table 4: Independent Samples t-Test for Variables by Gender

Factor	Group	N	Mean	Std. Deviation	t	df	p
Organizational Learning	Female	88	3,9829	,93085	1,352	149	0,178
	Male	63	3,7698	,9876			

Dynamic Capabilities	Female	88	4,0068	,93116	1,143	149	0,255
	Male	63	3,8263	,99089			

Table 5: ANOVA Test for Variables by Experience Variable

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Organizational Learning	Between Groups	17,620	4	4,405	5,364	0,000
	Within Groups	119,905	146	0,821		
	Total	137,525	150			
Dynamic Capabilities	Between Groups	18,899	4	4,725	5,816	0,000
	Within Groups	118,609	146	0,812		
	Total	137,508	150			

Looking at the table 5, it is seen that the Significant values of both variables are less than 0.05. Accordingly, it can be said that there is a difference between the categories in the Experience variable in terms of Organizational Learning and Dynamic Capabilities variables. In order to find out which of the categories in the experience variable created this difference, Games Howell analysis (Appendix 4), one of the Post Hoc analysis methods, was conducted. According to the results of the analysis, it is seen that the answers of the group with less than two years of experience to the survey questions differ from the other groups. This may indicate that they do not fully grasp the structure and corporate culture within the institution due to their lack of experience. In addition, it can be said that they cannot fully embrace the dynamism and business understanding of the institution due to their lack of experience. Correlation analysis was conducted to measure whether there is a relationship between the Organizational Learning and Dynamic Capabilities variables in the study. The table 6 contains the analysis results.

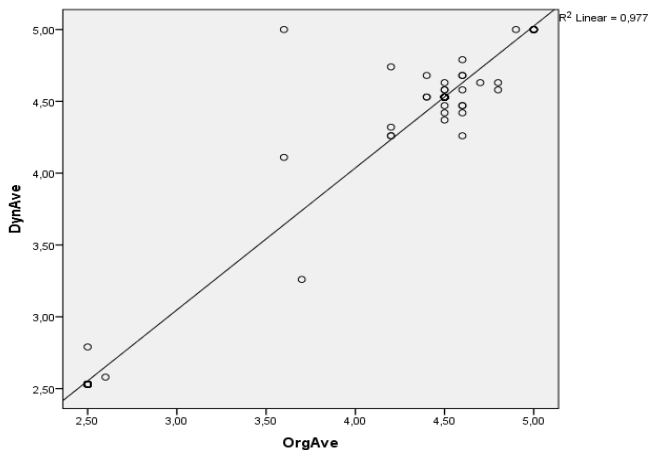
According to the results of the analysis, it is observed that there is a high degree of positive correlation between the Organizational Learning and Dynamic Capabilities variables.

Regression analysis was conducted to examine whether the Organizational Learning and Dynamic Capabilities variables were effective on each other. First of all, a Scatter-Dot graph was drawn with two variables in order to have a preliminary idea about the direction of the regression.

Table 6: Correlation Analysis for Variables

Pearson Correlation	Organizational Learning	Dynamic Capabilities
Organizational Learning	1	0,988**
Dynamic Capabilities	0,988**	1
Mean	3,894	3,9315
Std. Deviation	0,95751	0,95745

**p<0.01



Graph 1: Scatter – Dot Graph for Variables

Table 7: Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,988 ^a	0,977	0,977	0,14588

a. Predictors: (Constant), Organizational Learning

Table 8: ANOVA Analysis for Simple Linear Regression Model

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	134,337	1	134,337	6312,754	,000
	Residual	3,171	149	,021		
	Total	137,508	150			

a. Dependent Variable: Dynamic Capabilities, b. Predictors: (Constant), Organizational Learning

According to the result obtained from the table 7, the Organizational Learning variable explains the Dynamic Capabilities variable at the rate of 97.7%. Afterwards, the ANOVA analysis results obtained for the model are as follows table 8.

When the Significant value in the table is examined, it shows that it is less than 0.05 and the model will be considered significant. In other words, the Organizational Learning variable explains the Dynamic Capabilities variable in a meaningful way. The coefficients of the model are given in the table 9.

The coefficient of 0.988 in the table above; It means that a 1 unit increase in the organizational Learning variable will create a 0.988 unit increase in Dynamic Capabilities.

According to the relevant findings;

H1: Organizational learning has a positive impact on dynamic capabilities significantly. ACCEPT

H2: Organizational Learning has a significant relationship with on organizations’ dynamic capabilities. ACCEPT

Looking at the graph, it can be said that there is a positive linear relationship between the two variables. Afterward, the analysis results for the dependent Organizational Learning variable of the Dynamic Capabilities variable and the independently established model are as follows:

Table 9: Coefficient of Simple Linear Regression Model

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
	(Constant)	,083	,050	1,662	,099	
1	Organizational Learning	,988	,012	,988	79,453	,000

a. Dependent Variable: Dynamic Capabilities

5. Conclusion and Limitations

In this study, we investigated the relationship between organizational learning and dynamic capabilities in aviation companies, which was expressed through the former's impact on the routines and procedures of the company. Following an analysis of the data, we discovered that organizational learning plays a crucial role in the development of dynamic capacities since it alters the operating routines of the company and boosts its capacity for adaptation. Learning and expertise are seen as dynamic capacities that several writers (Zollo & Winter, 2002; Pavlou & El Sawy, 2006; Easterby-Smith & Prieto, 2008) point to as decisive elements in modifying the operational capabilities and procedures employed by businesses. In addition, it is seen that organizational learning has positive results on the performance of the firm; on the other hand, the effect of dynamic talents on firm performance comes to the fore during the learning process that can be restructured by dynamic talents within the organization and generates new knowledge. Acting mainly in the internal environment of the firm is seen as one of the key internal processes within the organization (Giniuniene & Jurksiene, 2015).

In this study, the following results were obtained from 29 questionnaire questions applied to 151 respondents:

According to the reliability analysis applied to the questionnaire questions, Organizational Learning and Dynamic Capabilities variables were found to be reliable. Following this analysis, descriptive statistics about the variables included in the research were obtained. According to the result obtained from these statistical values, it was observed that the variables were normally distributed, and this situation formed the route of the analysis to be applied for the variables. It is understood that the analysis will continue with parametric tests in order to examine whether there is a significant difference between the groups in variables according to the categorical status of the participants such as Gender, Age, Education, Status, and Experience, to see the relationship between the variables and to measure the level of influence on each other.

Considering the results of the independence analysis

according to the categorical status of the participants, it was concluded that the answers given by the participants to the questions did not change according to the status of being Female-Male. Results similar to this were derived from the analysis made in Age, Status and Education variables. In the experience variable, another variable included in the study, it was observed that this situation showed a different course and there was a difference between the groups belonging to this variable. In order to obtain the category that caused this difference, the Games Howell test was used and it was determined that the difference consisted of the category of people with less than two years of experience. The reason for this is that people with less than two years of experience in the aviation industry may not be able to learn the organizational process and develop their dynamic abilities of the person. March and Olsen (1975) examined the relationship between the experience variable and organizational learning in their research and concluded that these two variables act in direct proportion, and the working time spent in the institution contributes to learning the organization.

Correlation analysis was applied to examine the relationship between Organizational Learning and Dynamic Capabilities variables, and according to the results of the analysis, it was observed that there was a high degree of a positive relationship between the variables. A similar result was seen in the research of Bustinza Sánchez, Molina Fernández and Arias Aranda (2010). It is thought that the fact that these two concepts are so highly correlated will contribute positively to the performance of the company. As a matter of fact, we can see this situation with the leadership position of the institution, which we included in our research, in the aviation sector. Regression analysis was applied to measure the effects of Organizational Learning and Dynamic Capabilities variables on each other. According to the results of this analysis, it was observed that the Organizational Learning variable explained 97.7% of the change in the Dynamic Capabilities variable. In addition, it was observed that a 1-unit change in the Organizational Learning variable created a 0.988-unit change in the Dynamic Capabilities variable.

The fact that the research findings were obtained from an institution operating in the aviation sector can be shown as a limitation of the research. In order for the scales to reach more employees and to reach a more detailed result, research aiming to collect data from various institutions will be beneficial. In addition, the fact that the details of the income levels related to the protection of personal data security could not be reached upon the request of the employees themselves, causing the economy variable to not be included in the research.

References

- Ambrosini, V., & Bowman, C. (2009). What are dynamic capabilities and are they a useful construct in strategic management?. *International journal of management reviews*, 11(1), 29-49.
- Argyris, C., & Schon, D. (1978). *Organizational learning: A theory of action perspective*. MA: Addison Wesley.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120.
- Barreto, I. (2010). Dynamic capabilities: A review of past research and an agenda for the future. *Journal of management*, 36(1), 256-280.
- Bustinza Sánchez, Ó. F., Molina Fernández, L. M., & Arias Aranda, D. (2010). Organizational learning and performance: Relationship between the dynamic and the operational capabilities of the firm. *African Journal of Business Management*, 4(18), 4067- 4078.
- Collis, D. J., & Montgomery, C. A. (2008). Competing on resources. *Harvard business review*, 86(7/8), 140.
- Cummings, T. G., & Worley, C. G. (2014). *Organization development and change*. Cengage learning.
- Danneels, E. (2012). Second-order competences and Schumpeterian rents. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 6(1), 42-58.
- Easterby-Smith, M., & Prieto, I. M. (2008). Dynamic capabilities and knowledge management: an integrative role for learning?. *British journal of management*, 19(3), 235-249.
- Edmondson, A., & Moingeon, B. (1998). From organizational learning to the learning organization. *Management learning*, 29(1), 5-20.
- Eisenhardt, K. M., & Martin, J. A. (2000). Dynamic capabilities: what are they?. *Strategic management journal*, 21(10-11), 1105-1121.
- Ferdinand, J., Graca, M., Antonacopoulou, E., & Easterby-Smith, M. (2004, April). Dynamic capability: tracking the development of a concept. In *fifth European Conference on Organizational Knowledge, Learning and Capabilities*, Innsbruck (Austria) (pp. 2-4).
- Ferguson-Amores, M. C., García-Rodríguez, M., & Ruiz-Navarro, J. (2005). Strategies of renewal: the transition from 'total quality management' to the 'learning organization'. *Management learning*, 36(2), 149-180.
- Fugate, B. S., Stank, T. P., & Mentzer, J. T. (2009). Linking improved knowledge management to operational and organizational performance. *Journal of Operations Management*, 27(3), 247-264.
- Garvin, D.A. (1993) Building a Learning Organization. *Harvard Business Review*, 71(4), 78-91.
- George, G. (2005). Slack resources and the performance of privately held firms. *Academy of management Journal*, 48(4), 661-676.

- Giniuniene, J., & Jurksiene, L. (2015). Dynamic capabilities, innovation and organizational learning: Interrelations and impact on firm performance. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 213, 985-991.
- Grohmann, A., & Kauffeld, S. (2013). Evaluating training programs: development and correlates of the Questionnaire for Professional Training Evaluation. *International Journal of Training and Development*, 17(2), 135-155.
- Güttel, W. H., & Konlechner, S. W. (2009). Continuously hanging by a thread: Managing contextually ambidextrous organizations. *Schmalenbach Business Review*, 61(2), 150-172.
- Hamel, G., & Prahalad, C. K. (1990). Strategic intent. *Mckinsey quarterly*, (1), 36-61.
- Helfat, C. E., Finkelstein, S., Mitchell, W., Peteraf, M., Singh, H., Teece, D., & Winter, S. G. (2009). *Dynamic capabilities: Understanding strategic change in organizations*. Wiley
- Kale, P., Singh, H., & Perlmutter, H. (2000). Learning and protection of proprietary assets in strategic alliances: Building relational capital. *Strategic management journal*, 21(3), 217-237.
- March, J. G., & Olsen, J. P. (1975). The uncertainty of the past: Organizational learning under ambiguity. *European journal of political research*, 3(2), 147-171.
- Mintzberg, H., Lampel, J., Quinn, J. B. & Ghoshal, S. (2003). *The Strategy Process: Concepts Contexts Cases (4th Edition)*. New Jersey: Pearson Education.
- Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1995). *The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*. New York, NY.
- Pavlou, P. A., & El Sawy, O. A. (2006). From IT leveraging competence to competitive advantage in turbulent environments: The case of new product development. *Information systems research*, 17(3), 198-227.
- Protogerou, A., Caloghirou, Y., & Lioukas, S. (2012). Dynamic capabilities and their indirect impact on firm performance. *Industrial and corporate change*, 21(3), 615-647.
- Rahmatollah, G., Gholamreza, J., & Seyed, A. A. H. (2010). Explanation of knowledge management enabler as a latent variable: A case study of SMEs in Iran. *African Journal of Business Management*, 4(9), 1863-1872.
- Revans, R.W. (1998). *ABC of Action Learning*, London: Lemos & Crane
- Salvato, C. (2003). The role of micro-strategies in the engineering of firm evolution. *Journal of management studies*, 40(1), 83-108.
- Sanchez, R., & Mahoney, J. T. (1996). Modularity, flexibility, and knowledge management in product and organization design. *Strategic management journal*, 17(S2), 63-76.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research methods for business: A skill building approach*. Wiley
- Singh, B., & Rao, M. K. (2016). Effect of intellectual capital on dynamic capabilities. *Journal of Organizational Change Management*. 29(2), 129-149.
- Sinkula, J. M. (1994). Market information processing and organizational learning. *Journal of marketing*, 58(1), 35-45.
- Slater, S. F., & Narver, J. C. (1995). Market orientation and the learning organization. *Journal of marketing*, 59(3), 63-74.
- Tabachnick, B., & Fidell, L. (2013). *Using Multivariate Statistics (6th ed.)*. Pearson.
- Takahashi, A. R. W., Bulgacov, S., Giacomini, M. M., & Santos, C. B. D. (2016). Dynamic capabilities, political external relationship, educational technology capability and firm performance. *International Business Management*, 10(5): 652-658.
- Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: the nature and micro foundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic management journal*, 28(13), 1319-1350.
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic management journal*, 18(7), 509-533.
- Verona, G., & Ravasi, D. (2003). Unbundling dynamic capabilities: an exploratory study of continuous product innovation. *Industrial and corporate change*, 12(3), 577-606.
- Wilden, R., Gudergan, S. P., Nielsen, B. B., & Lings, I. (2013). Dynamic capabilities and performance: strategy, structure and environment. *Long range planning*, 46(1-2), 72-96.
- Zahra, S. A., Sapienza, H. J., & Davidsson, P. (2006). Entrepreneurship and dynamic capabilities: A review, model and research agenda. *Journal of Management studies*, 43(4), 917-955.
- Zahra, S. A., & George, G. (2002). Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension. *Academy of management review*, 27(2), 185-203.
- Zollo, M., & Winter, S. G. (2002). Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities. *Organization science*, 13(3), 339-351.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Vergi Aflarının Vergi Gelirlerine Etkisi Üzerine Ampirik Bir İnceleme *

An Empirical Review Over Effects Of Tax Amnesties On Tax Revenues

Serhat Gözen ^{a,**} & Yusuf Temür ^b

^a Arş.Gör., Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, 43100, Kütahya / Türkiye

ORCID: 0000-0002-1004-2103

^b Doç.Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü 60000, Tokat / Türkiye

ORCID: 0000-0002-0420-5842

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 24 Kasım 2022

Düzeltilme tarihi: 19 Aralık 2022

Kabul tarihi: 24 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Vergi Affı

Vergi Uyumu

Vergi Gelirleri

VECM Analizi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Nov 24, 2022

Received in revised form: Dec 19, 2022

Accepted: Dec 24, 2022

Keywords:

Tax Amnesties

Tax Compliance

Tax Revenues

VECM Analysis

ÖZ

20. yy. ikinci yarısından itibaren pek çok ülkede başta ekonomik olmak üzere siyasal, mali, ekonomik, psikolojik ve sosyal nedenlerle vergi afları uygulandığı görülmektedir. Ancak sıklıkla uygulanan vergi afları mükellefler için faydalı bir uygulama olurken kamu gelirinin zamanında ve tam olarak tahsil edilmesi noktasında aksaklık oluşturabilmektedir. Öyle ki bu durum mükelleflerin vergiye uyumunu olumsuz etkileyebilmektedir. Bu durumda Türkiye’de 1924-2017 döneminde 36 tane vergi affına yönelik kanunun yürürlüğü girdiği de dikkate alındığında bu durumun vergi gelirlerine olan etkisi de muhakkak önemli bir sonuca işaret edecektir. Bu nedenle çalışmada vergi afları ve vergi gelirleri arasındaki ilişkinin niceliksel olarak ortaya konulması amaçlanmaktadır. 1980-2016 yılları için yapılan Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) ile vergi aflarının vergi gelirleri üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. VECM analiziyle vergi aflarının vergi gelirleri üzerindeki etkisinin oldukça düşük olduğu tespit edilmiştir.

ABSTRACT

Since the second half of the 20th century, tax amnesties have been applied in many countries for primarily economic, political, financial, economic, psychological and social reasons. However, while tax amnesties, which are frequently applied, are a beneficial practice for taxpayers, they may cause disruption in the timely and full collection of public revenues. It is a fact that this situation affects taxpayers' tax compliance negatively. In this case, considering that 36 tax amnesty laws entered into force in Turkey between 1924 and 2017, the effect of this situation on tax revenues will certainly point to an important result. For this reason, it is aimed to quantitatively reveal the relationship between tax amnesties and tax revenues in this study. With the Vector Error Correction Model (VECM) made for the years 1980-2016, the effect of tax amnesties on tax revenues was analyzed. In the VECM analysis, it is seen that the effect of tax amnesties on tax revenues is quite low.

1. Giriş

Piyasa ekonomisinin işlerlik kazanması ve devlet eliyle ticari faaliyet gerçekleştirecek kuruluşların azalması vergi gelirlerinin önemini artırmaktadır. Özellikle kritik önem taşıyan alanların (Enerji, Savunma vb.) dışında devletler

girişimde bulunmamaktadır. Onun yerine piyasa ekonomisini güçlendirici çalışmalar yaparak ve bölgesel veya sektörel teşvikler sağlayarak girişimciler için fırsatları oluşturup ticari kuruluşların yatırımlarını desteklemektedir.

Devlet, zamanında tahsil edilemeyen vergi borcunu tahsil

* Bu makale, birinci yazar tarafından, Doç.Dr. Yusuf Temür danışmanlığında hazırlanan “Vergi Aflarının Vergi Gelirlerine Etkisi Üzerine Ampirik Bir İnceleme” başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: serhat.gozen@dpu.edu.tr

Atf/Cite as: Gözen, S. & Temür, Y. (2022). Vergi Aflarının Vergi Gelirlerine Etkisi Üzerine Ampirik Bir İnceleme. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2), 599-610.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

etmek, vergiye uyumu sağlamak, politikacıların oy kaygısı, enflasyon gibi ekonomik istikrarsızlıklar sonucu mükellef gelirlerinin azalması nedeniyle yükümlülüklerin yerine getirilememesi, yükümlülerin vergi borcu baskısından kurtulmasının sağlanması, vergi idare yargısının iş yükünün azaltılması gibi sebeplerle vergi affına başvurulabilmektedir. Bu sayede devlet, mükellefleri hem borç baskısından kurtarmış hem de gelir sağlamış olmaktadır.

Vergi aflarının sık sık uygulanması uzun vadede vergi gelirleri üzerindeki etkisini azaltabilir. Yani kısa vadede etkisini gösterecek ve zamanla etkisi azalabilecektir. Bu nedenle kısa aralıklarla vergi affına başvurulması dürüst mükellefler üzerinde hoşnutsuzluk oluşturabilmekte ve vergiye olumsuz yönden bakmasına neden olabilmektedir. Dürüst mükellefler açısından ayrıca vergi adaletini bozucu rol oynadığı görülmektedir. Ayrıca vergi affının uygulanacağını düşünen mükellefler vergi borcunu ödemeyi alışkanlık haline getirdiğinden tahakkuk eden vergi ile tahsil edilen vergi arasındaki farkın açılmasına ve böylece kamu gelirinde bir kaybın oluşmasına yol açmaktadır.

Uzun yıllardır pek çok ülkede başta ekonomik olmak üzere, siyasi, sosyal vb. pek çok nedenle vergi aflarına başvurulduğu görülmektedir. Türkiye için incelendiğinde 1980-2016 yılları arasında 36 defa vergi affı uygulandığı anlaşılmaktadır. Vergi aflarıyla tahsil edilemeyen vergi aslı ve cezalarının en azından belirli bir kısmının tahsil edilmesi amaçlandığından kısa dönemde vergi gelirlerini artırıcı bir etkisi olduğu söylenebilir. Ancak sık sık vergi aflarının uygulanması uzun vadede vergi yükümlülüklerinin vergiye uyumunu azaltıcı bir etkide bulunması ve bu nedenle de vergi gelirlerinin azalması oldukça mümkün görülmektedir. Dolayısıyla bu çalışmada da vergi aflarının ekonomik yönü araştırılarak vergi gelirleri üzerindeki olası etkisi incelenmektedir. Çalışmada Türkiye’de vergi aflarının vergi gelirlerine olan etkisini tahmin etmek için 1980-2016 dönemi Vergi Gelirleri, Vergi Afları, Kamu Kesimi Borçlanma Gereği, Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Gayrisafi Yurt İçi Hâsıla değişkenleri kullanılarak Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) uygulanmış ve analiz sonuçları değerlendirilmiştir. Literatürde henüz yeterli ampirik çalışma bulunmadığı gözlemlendiğinden, çalışmayla vergi aflarının kısa ve uzun dönemde vergi gelirleri üzerindeki etkisi ampirik bulgulara dayandırılarak literatüre katkı sunulması ve vergi aflarına yönelik politika önerisi geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

2.Genel Olarak Af Kavramı ve Vergi Affı

Türk Dil Kurumu (TDK) affı, “Bir suç, bir kusuru veya bir hatayı bağışlamak” şeklinde açıklamaktadır (sozluk.gov.tr). Bireylerin toplum içinde yaşamlarını sağlıklı bir şekilde sürdürebilmesi için uymak zorunda oldukları birtakım kuralları bulunmaktadır. Yaptırımlar da söz konusu bu kuralların ihlal edilmesinin doğal bir sonucudur. Bu yaptırımlar manevi ve maddi yaptırımlar şeklinde olmaktadır. Aflar, maddi veya manevi yaptırımların kısmen uygulanması veya hiç uygulanmaması durumlarında

gündeme gelmektedir. Aflarla birlikte işlenen suçların cezalarının kısmen ya da tamamen ortadan kaldırılmasıyla suçlular cezalardan kurtulmaktadır.

Suç teşkil eden olayların unutulmasına ilişkin hukuki ve teknik bir işlem olan af, ceza hukuku bakımından kamu davasını ve cezayı düşüren bir sebep olarak tanımlanabilir. Bu durumda af devletin ceza vermek hakkını kullanmaktan vazgeçmesiyle ilişkilendirilebilir.

Aflar, ilgili kanunda belirtilen fiilleri işleyenlerin tümünü kapsamaktadır. Bununla birlikte uygulanan birçok af yeni sorunlara yol açmıştır. Kamu hizmeti ve devletin yararı suçunun affını gerektirdiğinde toplumda geniş etki yaratan hallerde, bir suçun cezalandırılmasında faydanın söz konusu olmadığı durumlarda veya ahlaki, toplumsal, siyasi öneme sahip hareketleri teşvik etmek amacıyla af çıkartılabilmektedir. Çıkartılan her af fayda sağlamamaktadır. Af cezasız kalmak ümidini artırabilir ve böylece yeni suçların işlenmesine sebep olabilir (Özek, 1958: 197).

Baer ve LeBorgne (2008) vergi affını “Belirli bir vergi mükellefleri grubuna, bir vergi tazminatının affına karşılık (faiz ve cezalar dahil olmak üzere) önceki bir vergi dönemi ile ilgili olarak belirlenen bir miktarda ödeme yapmak ve hukuki yaptırımla karşılaşmaması için hükümet tarafından sınırlı bir zaman sunulması” şeklinde tanımlamaktadır.

En yalın haliyle vergi affı; devletin karşılıksız, zorunlu ve ödeme gücüne dayanarak vatandaşlarından topladığı en önemli gelir kalemi olan vergi ve diğer gelirlere (resim, harç, şerefiye vb.) yönelik borçların zamanında ödenmemesi nedeniyle uygulanacak yaptırımlardan tamamen veya kısmen vazgeçmesidir (Aksümer, 2014).

Sürekli artış eğiliminde olan kamu harcamalarının finansmanında öncelikli gelir unsuru olarak kullanılan vergiler aynı hızda artırılamadığı için zamanla alternatif gelir kaynaklarına ihtiyaç hasıl olmuştur. Öyle ki Alm (1990) çalışmasında 28 ülkede, gelir artırıcı özelliği olması sebebiyle vergi aflarının uygulandığı ve özellikle de 1981 yılından itibaren 28 ülkede vergi aflarına başvurulduğunu açıklamaktadır.

Diğer taraftan vergi affı, yaygın bir şekilde geçmişte işlenen suçları gidererek tahsil edilemeyen vergi borçlarının tahsil edilmesinde ve kayıtlı bulunmayan vergi yükümlülerinin kayıt altına alınmasında kullanılmaktadır (Kargı, 2011: 103).

Saban (2001) vergi affı uygulamalarını aşağıdaki gibi özetlemektedir:

- Cezalar, geçmişteki vergi asılları ve gecikme faizleri ödendiğinde,
- İdari ve adli cezalar, geçmişteki vergi asılları ve gecikme faizlerinin hepsi veya bir bölümü ödendiğinde;
- Geçmişteki vergi asılları ve gecikme faizi, idari ve cezai nitelikli cezalar, affedilir.

3. Vergi Affının Kapsamı

Vergi affı gerek gündelik gerekse bilimsel konularda sıkça kullanılan bir ifade olabilir fakat vergi kanunlarında kullanımına pek rastlanmamaktadır. Bunun sebebi, vergi hukukunda af kavramına sıcak bakılmamasıdır. Af kavramı yerine uygulamada çoğunlukla aynı anlamı karşılayan farklı ifadelere yer verilmektedir. Örneğin, Türkiye’de yasa koyucu; “Bir Kısım Vergi Cezaları ile Gecikme Zamlarının Tecil ve Tasfiyesine Dair Kanun”, “Tahsilatın Hızlandırılması Hakkında Kanun”, Bazı Kamu Alacaklarının Özel Uzlaşma Yolu ile Tahsili Hakkında Kanun”, gibi terim veya ifadeleri tercih etmektedir (Saban, 2001: 455).

Birbirleriyle benzer özellikler göstermesine rağmen vergi hukuku afları ile ceza hukuku kanunlarında kullanılan affın uygulanması ve amaçları bakımından farklılık bulunmaktadır. İki affında sonucunda, devlet cezalandırma yetkisini kullanmaktan bir dereceye kadar ya da tamamen vazgeçmektedir (Taşkın, 2010: 125). Fakat ceza hukukundaki amaç siyasi ve özellikle sosyal yapıdaki olumsuz koşulları gidermektir. Vergi affının amacı ise, fiskaldır yani öncelikle kamu harcamalarında kullanılacak olan finansman ihtiyacının karşılanmasıdır. Devletler tarafından çıkarılan af kanunlarının ortak yönü affın kapsamı, yararlanma şartları ve bu afftan faydalanacak olanların tek taraflı olarak saptanmasıdır.

Kamu hizmetlerinin başarılı bir şekilde ifa edilmesi sürekli ve belli bir düzen içerisinde sağlanan kamu gelirlerinin varlığına bağlıdır. Bu noktada kamu gelirleri içerisinde özellikle devamlılığı ve bir düzene sahip olması açısından vergiler büyük önem taşımaktadır. Bu sebeplerle vergi, resim, harç gibi kamu gelirlerinin belirli süreler içinde ve kısa bir zamanda tahsil edilmesi gereklidir. Özellikle verginin zamanında tahsili noktasında mükelleflerin önemli yükümlülükleri olduğu da belirtilmelidir. Mükelleflerin ödevlerini zamanında ve eksiksiz yerine getirmemelerinin doğal sonucu cezalardır. Bu cezalar gerçek veya tüzel kişilere yönelik olan gecikme zammı, gecikme faizi ve usulsüzlük gibi cezalardır. Özellikle bu cezalar devlet tarafından çeşitli yöntemler kullanılarak kaldırılabilir. Söz konusu yöntemler arasında zamanasımı, terkin ve aflar sayılabilir. Bu noktada vergi aflarının vergisel yükümlülüğünü yerine getirmeyen ve dolayısıyla vergisini zamanında ödemeyen mükellef için idare tarafından sunulan bir fırsat olduğunu belirtmek gerekir.

Vergi afları üç kriter göz önüne alınarak incelenebilir (Kargı, 2011: 102);

- Bunlardan ilki affın kapsadığı vergi ve borç türüdür. Yani örneğin vergi affının gelir veya kurumlar vergisinin vergi aslı, gecikme zammı ve gecikme faizi gibi borçları içerip içermediğiyle ilgilidir.
- İkincisi affın uygulanacağı dönem ve kapsadığı süreyle ilgilidir. Yine de genellikle af kanunları birkaç aylık süre

içerisinde uygulanmakta ve mükellefler tarafından faydalanılabilmektedir.

- Üçüncü husus ise mükellefiyet durumudur. Bu noktada mükellefin dar veya tam mükellef olmasıyla ilgili olarak af kapsamında yer alıp almayacağı ile ilgilidir.

Uygulanan vergi affı kanunları incelendiğinde genel itibarıyla vergi cezalarının affını içerdiği görülmektedir (Narinoğlu, 1991: 27). Ancak yine de bazı vergi affı kanunları vergi aslı ve/veya gecikme zammını kapsayabilmektedir (Çetin, 2007: 173). Bu çerçevede vergi aflarının farklı niteliklere sahip olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca ceza hukukunda af daha çok hürriyeti bağlayıcı cezalar için kullanılırken vergi hukukunda ise para cezalarına yönelik kullanılmaktadır.

4. Türkiye’de Uygulanan Vergi Afları

Türkiye’de Cumhuriyet’in ilanından itibaren sık sık vergi affı kanunu çıkarıldığı görülmektedir. Bu kanunların bir bölümü özellikle vergi ve cezaların affını kapsamına alırken, bir kısmının genel af kanunlarına ilave edilen birkaç maddeden diğer bir kısmının da vergi yasalarında değişiklik yapan kanunlara eklenen geçici maddelerden oluştuğu görülmektedir (Arıkan ve Yurtsever, 2004: 60)

Türkiye’de vergi aflarının çıkarılma dönemleri incelendiğinde, bütçe açıklarının giderilmesi ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesine yönelik olarak uygulandığı anlaşılmaktadır. Özellikle kısa aralıklarla aflar çıkarılarak düşük maliyetli gelir elde edilmiş olmaktadır (Arıkan ve

Sıra	Tarih	Açıklama
1	17.05.1924	Umuru Belediye Mütellik Ahkâmı Cezaiye Hakkında Kanun
2	05.08.1928	145 Sayılı Eküye Selâse Vergilerin Sureti Cabayetine Dair Kanun
3	22.03.1934	2395 Sayılı Varlık Vergisinin Bakayasının Terkinine Dair Kanun
4	04.06.1934	Tarih ve 2566 Sayılı Vergi Bakayasının Tasfiyesine Dair Kanun
5	29.06.1938	3586 Sayılı Arazi Vergisinin 1935 Mali Yılı Sonuna Kadar Olan Bakiyesinin Terkinine Dair Kanun
6	17.03.1944	4530 Sayılı Varlık Vergisinin Bakayasının Terkinine Dair Kanun
7	27.05.1947	5050 Sayılı Toprak Mahsulleri Vergisi Artıklarının Silinmesi Hakkında Kanun
8	26.10.1960	Tarih ve 113 Sayılı Af Kanunu Uygulaması
9	28.02.1961	281 Sayılı Bir Kısım Cezalar ve Gecikme Zamlarının Tecil ve Tasfiyesine Dair Kanun
10	23.02.1963	218 Sayılı Bazı Suç ve Cezaların Affı Hakkında Kanun
11	13.06.1963	252 Sayılı Spor Kulüplerine Yönelik Kanun Getirilen Af Kanunu
12	05.09.1963	325 sayılı Yasa Kamu İktisadi Teşebbüslerinin 1960 ve Daha Önceki Yıllarına Ait Bir Kısım Vergi Borçlarının Tasfiyesi Hakkında Kanun
13	16.07.1965	691 sayılı Belediyelerin ve Belediyelere Bağlı Müessese ve İşletmelerin Bir Kısım Borçlarının Hazinece Terkin ve Tahkimi Hakkında Kanun
14	03.08.1966	780 Sayılı Bazı Suç ve Cezaların Terkinine Hakkında Kanun
15	28.02.1970	1319 Sayılı Emlak Vergisi Kanunuyla Getirilen Af
16	15.05.1974	1803 Sayılı Cumhuriyetin 50. Yılı Nedeniyle Bazı Suç ve Cezaların Affı Hakkında Kanun
17	20.03.1981	2431 Sayılı Tahsilâtın Hızlandırılması ve Beyan Dışı Kalmış Servet Unsurlarıyla Vesikasız Emtianın Beyanına İlişkin Kanun
18	28.10.1981	2431 Sayılı Kanuna Ek
19	22.02.1983	2801 Sayılı Bazı Kamu Alacaklarının Özel Uzlaşma Yolu ile Tahsili Hakkında Kanun
20	04.02.1985	3239 Sayılı Kanunla Getirilen Af Kanunu
21	03.12.1988	3505 Sayılı Kanunla Getirilen Af Kanunu
22	28.12.1988	3512 Kanun Kapsamında Uygulanan Vergi Affı
23	14.06.1989	3571 Sayılı Kanun Çerçevesinde Af Uygulaması
24	15.12.1990	3689 Sayılı Kanun ile Getirilen Af
25	21.03.1992	3787 Sayılı Bazı Kamu Alacaklarının Tahsilâtının Hızlandırılması ve Matrah Artırımı Hakkında Kanun
26	05.10.1997	400 Sayılı Tahsilât Genel Tebliği
27	29.07.1998	4369 Sayılı Vergi Reformu Kanun
28	06.02.2001	414 Sayılı Tahsilât Genel Tebliği
29	07.03.2002	4751 Sayılı Vergi Usul Kanunu, Emlak Vergisi Kanunu ve Harçlar Kanununda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun
30	27.02.2003	4811 Sayılı Vergi Barışı Kanunu
31	22.11.2008	5811 Sayılı Bazı Varlıkların Millî Ekonomiye Kazandırılması Hakkında Kanun
32	13.02.2011	6111 Sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ve Diğer Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun
33	29.05.2013	6486 Sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun (2. Varlık Barışı)
34	10.09.2014	6552 Sayılı İş Kanunu ile Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnelerde Değişiklik Yapılması ile Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına Dair Kanun
35	19.08.2016	6736 Sayılı Kanun
36	27.05.2017	720 Sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması Kanunu

Yurtsever, 2004: 59).

Tablo 1.Türkiye Cumhuriyeti Tarihindeki Vergi Afları

Kaynak: Bozdoğan, 2015 ek olarak 2016 ve 2017 yılları yazar tarafından ilave edilmiştir.

5.Literatür Özeti

Vergi aflarına ilişkin literatürde yer alan çalışmalar, söz konusu afların vergi uyumuna ve vergi gelirine etkilerini inceleyen, ampirik, teorik ve betimsel niteliktedir. Literatür bu iki sınıftan özellikle afların vergi uyumuna etkisi üzerine yoğunlaşmış olup, vergi gelirleri üzerindeki vergi affının etkisi sınırlı bir inceleme alanı bulmuştur. Türkiye’de bu konuda özellikle ampirik literatüre yönelik eksiklik bulunmaktadır.

Alm ve Beck (1993) ise 1980-1990 yılları arasında ABD’nin Colorado eyaletinde, 1985 yılında uygulanan vergi affı programına atfedilebilecek vergi toplama düzeyleri ve eğilimlerinin zaman serisi analizi ile incelemişler ve vergi affının vergi gelirleri üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Lopez-Laborda ve Rodrigo (2003) çalışmasında, 1979-1998 yılları için İspanya’da vergi gelirleri ve vergi afları özelindeki ilişkiyi zaman serisine dayalı olarak incelemişlerdir. Çalışmada vergi aflarının vergi gelirlerini kısa ve uzun dönemler de gerek pozitif gerekse negatif yönde etkilemediği sonucuna ulaşmışlardır.

Borgne (2006) çalışmasında, zaman serisi analizi kullanarak Amerika Birleşik Devletleri’nde (ABD) 1977-1998 yıllarını kapsayan, vergi aflarının ekonomik ve politik belirleyicileri üzerinde bir inceleme yapmış ve devletin toplam vergi borcunu artıran vergi cezalarını, kısmen veya tamamen affedebileceğini ileri sürmüştür. Borgne (2006) yaptığı analizin sonucu olarak, afların negatif yönlerinin pozitif yönlerinden fazla olduğunu tespit etmiştir.

Luitel ve Sobel (2007) çalışmasında, vergi aflarının vergi gelirleri üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışmada ABD’de 37 eyaletin 1980-2004 dönemine ait verilerini kullanarak panel veri analizi uygulamışlardır. Çalışmanın sonucunda, vergi aflarının sık tekrarlanması durumunda uygulanan vergi affının kendinden önceki af dönemlerine ait vergi gelirlerine oranla kısa dönemde gelir artırıcı etkisinin daha az olduğunu ve uzun dönemde mükelleflerin vergiye uyumunu zayıflattığı için gelir kaybına yol açtığını ortaya koymuşlardır.

Alm vd. (2009) çalışmasında, Rusya Federasyonu’nda 1995-2001 döneminde çıkarılan vergi aflarının vergi gelirlerine olan etkisini incelemek amacıyla Arıma ve Marıma yöntemlerinden faydalanmışlardır. Çalışmada vergi aflarının vergi gelirleri üzerinde herhangi bir etki oluşturmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Fox ve Murray (2011)’de ABD’nin Alaska dışındaki eyaletlerinde 1980-2003 dönemini içeren vergi aflarının vergi gelirleri üzerine etkisini incelediği ampirik

çalışmasında panel veri analizini uygulamıştır. Analizinde her bir vergi affı uygulamasının ardından vergi gelirlerinde ve mükelleflerin vergi beyanlarında azalma olduğu görülmüştür. Bu analiz sonucunda vergi aflarının uzun dönemde vergi gelirleri üzerindeki etkisini kaybettiği sonucuna ulaşmıştır.

Kilonzo’da (2012) çalışmasında 1995-2009 döneminde Kenya’da vergi aflarının, gelir ve büyüme üzerine etkilerini Varyans Analizi (ANOVA) ile incelemiştir. Kilonzo (2012), afların vergi gelirleri üzerinde pozitif bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Luitel ve Mahar (2013) çalışmasında, ABD’de 1982-2012 dönemi için vergi aflarının vergi gelirlerine olan etkisini araştırmışlardır. Kısa dönemde vergi aflarının vergi gelirlerine herhangi bir etkide bulunmadığını, uzun dönemde de vergiye uymama gibi bir soruna yol açmadığını ortaya koymuşlardır.

Bayer vd. (2014) çalışmasında, 1981-2011 yılları için ABD’de vergi aflarının vergi gelirleri olan etkilerini araştırmış ve bu ülkede hükümetlerin mali anlamda sıkıntıya girdikleri dönemlerde vergi affı uyguladıklarını ortaya koymuştur. Teorik ve ampirik sonuçlar afların amaçları gerçekleştirdiğini gösteriyor; çünkü mükellefler afların yakında geleceğine inanıyorlarsa, ilk uyumun daha da kötüye gitmesi söz konusudur. Bu durum, ilk vergi gelirlerini azaltmakta ve hükümetin gelecek afları kaldırma isteğini güçlendirmektedir.

Vilalba (2017)’de Arjantin’de 1978-1999 dönemi için vergi aflarının ekonomi üzerindeki etkilerini incelediği çalışmasında, vergi aflarının kısa dönemde gelir artırıcı bir etkisi olsa da uzun dönemde vergi gelirleri üzerinde bir etkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşmıştır.

Söz konusu bu çalışmalar incelendiğinde vergi aflarının vergi gelirleri üzerindeki etkilerinin ülkeden ülkeye ciddi farklılıklar içermediği gözlemlenmektedir. Başta ABD olmak üzere incelenen ülkelerde çıkarılan afların temel hedefi vergi gelirlerini maksimize etmektir. Fakat incelenen çalışmalarda aflara yönelik bulguların hedeflenen maksimizasyonu sağlamadığı görülmektedir.

Türkiye’de vergi aflarının vergi gelirlerine etkisine yönelik yapılan öncül nitelikteki ampirik çalışma ise Kaya’nın (2014) SVAR analizi kullanarak 1980-2013 yılı arası vergi aflarının vergi gelirlerine etkisini incelediği çalışmasıdır. Kaya (2014), analizinde kamu kesimi borçlanma gereği, vergi afları, vergi gelirleri ve seçimleri değişken olarak kullanmıştır. Vergi aflarının vergi gelirlerini negatif olarak etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Akabinde Kara (2014), Bozdoğan ve Şimşek (2018), Akbelen vd. (2018), Şanver (2018), Güler (2020) ve Kahraman ve Yalaman (2021) çalışmalarında vergi afların ve vergi gelirleri ilişkisini açıklamaya yönelik çalışmalarda bulunmuşlardır. Kara (2014) 1985-2010 dönemi için çok değişkenli regresyon modeli ve Bozdoğan ve Şimşek (2018) 1980-2014 dönemi için VAR yöntemini uyguladığı çalışmalarda vergi aflarının vergi gelirlerini çok az etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Akbelen vd. (2018) 1994-2016 yılları için doğrusal regresyon modeli, Şanver (2018) 1981-2017 yılları için regresyon analizi ve Karagöz (2022) çalışmasında 1994-2017 dönemi için Çok-değişkenli ARIMA yöntemi uygulanmıştır. Bu çalışmalardan elde edilen bulgulara ışığında vergi aflarının vergi gelirlerini artırıcı bir etkisi bulunmadığı açıklanmaktadır. Kahraman ve Yalaman (2021) 1950-2017 dönemi için yapmış oldukları çalışmada vergi aflarının dolaylı vergi gelirlerini azaltıcı ve dolaysız vergi gelirlerini ise artırıcı etkisi olduğunu açıklamaktadırlar. Bu çalışmalar dışındaki çalışmalar teorik ve betimsel niteliktedir. Buna örnek olarak Kargı (2011), Yaraşır (2013), Şenyüz (2014), Savaşan (2006), Aygün (2012)'nün çalışmaları verilebilir. Kargı (2011) çalışmasında Türkiye'de vergi aflarının vergi gelirleri üzerine etkisini incelemiştir. Çalışmanın sonucunda uzun vadede vergi aflarının vergi gelirlerini beklenen seviyede artırıcı etki oluşturmadığını ileri sürmüştür. Yaraşır (2013) çalışmasında Türkiye'de vergi aflarının değerlendirildiği çalışmada söz konusu afların sıklıkla çıkarıldığına dikkat çekmiştir. Dolayısıyla vergi aflarının sık çıkarılması mükelleflerin ödevlerini yerine getirmede isteksiz davrandığı ve alternatif olarak vergi kaçırılmaya yöneldiğini ileri sürmektedir. Şenyüz (2014) çalışmasında vergi aflarını vergi adaleti bakımından değerlendirmiştir. Çalışmasında sık çıkarılan vergi aflarının dürüst mükellefler için vergi adaletini bozucu etkisinden dolayı bu mükellefler üzerinde olumsuz bir psikolojiye neden olduğuna dikkat çekmiştir. Sonuç olarak vergi aflarının uygulanması durumunda ödevlerini yerine getiren mükellefler için de ekonomik avantajlar sunularak adaletin sağlanabileceği ve olumsuz psikolojinin telafi edileceğini ileri sürmüştür. Savaşan (2006), niteliksel olarak vergi aflarının faydaları ve maliyetleri konusuna değinmekte, Türkiye'deki vergi afları hakkında tarihi bir bilgi vermekte ve 2003 yılı affının vergi gelirleri üzerindeki etkisini araştırmaya çalışmaktadır. Ampirik olmayan bu çalışmada yazar, vergi gelirlerinin 2003'teki vergi affından sonra sayısal olarak arttığını ancak vergi aflarının uzun vadede uyumluluk üzerindeki olumsuz etkisinin önemli bir konu olabileceğini belirtmektedir. Aygün (2012), vergi aflarının vergi uyumuna etkisini incelediği çalışmasında Türkiye'deki vergi afları sonrasındaki reform hareketlerinin ekonomik gelişmenin gerisinde kaldığını ve vergi aflarının kısa vadeli gelir kaynağı olmaktan öteye geçememesinin yanı sıra vergiye uyumu da negatif etkilediğini ileri sürmektedir.

6. Ampirik Analiz

6.1. Yöntem ve Model

Vektör Otoregresif (VAR) modeller, ekonomik değişkenler arasındaki ilişkileri araştırmak amacıyla kullanılan araçlardır. Cooley ve Leroy (1985)'a göre VAR modelleri indirgenmiş form modelleridir ve verinin dinamik özelliklerini özetleyen basit bir araçtır. VAR modelleri, çok değişkenli zaman serileri analizinde kullanılarak tek değişkenli otoregresif modeli genelleştirmekte ve birbirleriyle etkileşime giren değişkenler arasında var olan

dinamik ilişkileri incelemek için zaman serisi araştırmalarında yaygın olarak kullanılmaktadır. Modelde kullanılan değişkenlerin hata terimlerinde oluşacak şoklardan diğer değişkenlerin nasıl etkilendiğini belirlemek amacıyla Etki-Tepki fonksiyonları bulunmaktadır (Tari ve Bozkurt, 2006: 4). Yani etki-tepki fonksiyonlarıyla modeldeki her bir değişkenin, diğer değişkenlerde oluşan rassal şoklara karşı dinamik tepkisi ölçülmektedir.

VAR modelleri, yapısal modele herhangi bir kısıtlama getirmeksizin dinamik ilişkileri verilebildiği için zaman serileri analizlerinde sıklıkla tercih edilmektedir (Keating, 1990: 453-454). Ayrıca VAR modellerinde bağımlı değişkenlerin gecikmeli değerlerinin bulunması, ileriye yönelik güçlü öngörülere sahip olunmasını da mümkün hale getirmektedir (Kumar vd., 1995: 365). İktisadi değişkenlerin varlığı maruz kaldıkları şoklarla ilişkilidir. Bu şoklar geçici olabileceği gibi etkisi uzun süre devam eden kalıcı şoklar da olabilmektedir.

VAR modelinin kullanılmasındaki temel neden, değişkenler arasındaki ilişkinin yönünün belirlenmesidir. Bu tek yönlü olabileceği gibi ileri ve geri olarak da tespit edilebilmektedir (Kearney ve Monadjemi, 1990: 197-217). Engle ve Granger (1987), eşbütünleşme ve hata düzeltme modellerini birleştirmiştir. Böylece değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğu sürece, hata düzeltme modeli otoregresif dağıtılmış gecikme modelinden elde edilebilmektedir. Ayrıca VAR modelindeki her bir denklem otoregresif dağıtılmış bir gecikme modelidir; bu nedenle, VEC modelinin eşbütünleşme kısıtlamaları olan bir VAR modeli olduğu düşünülebilir.

Çalışmada, eşbütünleşmenin varlığı dolayısıyla uzun dönemde dengeden sapmaları gösteren Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) kullanılmıştır. Buradaki amaç, VAR tekniği kullanılarak ortaya çıkabilecek muhtemel tahmine dayalı sorunların bertaraf edilmesidir. Bu çerçevede Vergi Gelirleri (VG) bağımlı değişken, Vergi Afları (VA), Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (GSYİH), Kamu Kesimi Borçlanma Gereği (KKGB) ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar (DYY) ise bağımsız değişken olarak ele alınmıştır. Fonksiyonel bağlantı ise aşağıdaki gibi yapılmıştır;

$$\text{VAR1: } VG_t = \alpha_1 + \sum_{i=1}^p \beta_{1i} VG_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{2i} DYY_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{3i} KKGB_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{4i} GSYİH_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{5i} VA_{t-i} + \varepsilon_{1t}$$

$$\text{VAR2: } GSYİH_t = \alpha_1 + \sum_{i=1}^p \beta_{1i} GSYİH_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{2i} DYY_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{3i} KKGB_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{4i} VG_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{5i} VA_{t-i} + \varepsilon_{1t}$$

$$\text{VAR3: } DYY_t = \alpha_1 + \sum_{i=1}^p \beta_{1i} DYY_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{2i} GSYİH_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{3i} KKGB_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{4i} VG_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{5i} VA_{t-i} + \varepsilon_{1t}$$

$$\text{VAR4: } KKGB_t = \alpha_1 + \sum_{i=1}^p \beta_{1i} KKGB_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{2i} DYY_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{3i} GSYİH_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{4i} VG_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{5i} VA_{t-i} + \varepsilon_{1t}$$

$$\text{VAR5: } VA_t = \alpha_1 + \sum_{i=1}^p \beta_{1i} VA_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{2i} DYY_{t-i} +$$

$$\sum_{i=1}^p \beta_{3i} KKBG_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{4i} VG_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_{5i} GSYIH_{t-i} + \varepsilon_{1t}$$

Denklemlerin birincisi vergi gelirleri üzerinde vergi aflarının, gayrisafi yurt içi hasılanın, kamu kesimi borçlanma gereğinin ve doğrudan yabancı yatırımlarının etkisini göstermektedir. Değişkenlerin doğal logaritma değerleri kullanılmıştır.

Çalışmada ilk olarak analizde kullanılan değişkenlerin durağanlık sorunları olup olmadığı test edilmiştir. Uygulanan testlerde durağanlık problemlerine karşı değişkenlerin farkları alınmıştır. Sonrasında Johansen Eşbütünlük analizi ile değişkenler arasındaki ilişki test edilmiştir. Farkları alınan değerlerin uzun dönemdeki değer kayıplarının giderilmesi için Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM) uygulanmıştır. Analizde yapısal sorunların olup olmadığını test etmek amacıyla Otokorelasyon, Normallik ve Değişken Varyans testleri uygulanmıştır. Daha sonra değişkenler arasında nedenselliğin yönünün belirlenmesi amacıyla Granger Nedensellik analizi uygulanmıştır. Değişkenlerin şoklara karşı tepkisini ölçmek amacıyla Etki-Tepki analizi ile değişkenlerin genel durum içerisindeki değerlerini ölçmek için Varyans Ayırıştırması analizi yapılmıştır.

6.2. Veri Seti ve Hipotez

Çalışmada kullanılan değişkenler; vergi gelirleri, vergi afları, gayri safi yurtiçi hasıla, kamu kesimi borçlanma gereği ve doğrudan yabancı yatırımlardır. Veri seti Türkiye 1980-2016 dönemini kapsamaktadır.

Kamu kesimi borçlanma gereğinin yüksek olması daha fazla gelire ihtiyaç duyulmasına neden olmaktadır. Bu durumda en güçlü kamu geliri kalemi olan vergi gelirlerinin artırılması ise kaçınılmaz olmaktadır. GSYH ise belli bir dönem içinde, bir ülkenin ulusal sınırları içerisinde ister o ülke ekonomik birimleri isterse yabancı birimler tarafından üretilmiş olsun, üretilen tüm nihai mal ve hizmetlerin para birimi cinsinden değeri olduğundan, GSYH'nin artması vergi gelirlerinde de artış sağlaması beklenmektedir. Doğrudan yabancı yatırımlarının temelinde de uzun vadeli beklentiler ve üretim artışı bulunmaktadır. Dolayısıyla özellikle uzun vadede üretim, tüketim ve istihdamın yanı sıra kurumsal kimliğin getirmiş olduğu sorumluluklar neticesinde vergi gelirlerinde artış sağlaması beklenmektedir.

Tablo 2. Çalışmada Kullanılan Değişken Seti

Kısaltma	Açıklama	Kaynak
VG	Vergi Gelirleri (Bağımlı Değişken)	Muhasebat Genel Müdürlüğü istatistik verileri
VA	Çıkarılan Vergi Afları (Bağımsız Değişken-Afların olduğu yıllar 1 olmadığı yıllar 0 olarak tanımlanmıştır).	Bozdoğan, 2015 ve 2016 ve 2017 yılları yazar tarafından ilave edilmiştir.

GSYH	Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (Bağımsız değişken)	Dünya Bankası
KKBG	Kamu Kesimi Borçlanma Gereği (Bağımsız değişken)	Dünya Bankası
DYY	Doğrudan Yabancı Yatırımlar (Bağımsız değişken)	Dünya Bankası

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur

Hipotez1: Vergi aflarının vergi gelirlerine olumlu etkisi vardır.

6.3. Bulguların Değerlendirilmesi

Bu bölümde uygulanan analiz sonuçları tablolar yardımıyla incelenmiş ve elde edilen bulgular açıklanmıştır.

Standart regresyon modelinin tahmin yöntemi olan Sıradan En Küçük Kareler (EKK) yöntemi, test edilen değişkenlerin ortalamalarının ve varyanslarının zaman içinde sabit olduğu varsayımına dayanmaktadır. Ortalamaları ve varyansları zamanla değişen değişkenler, durağan olmayan veya birim kök değişkenler olarak bilinmektedir (Glynn, vd., 2007: 3). Bu nedenle, EKK yöntemi kullanılarak regresyon denklemlerinin tahmininde durağan olmayan veya birim kök değişkenlerin dahil edilmesi yanıltıcı sonuçlar vermektedir (Glynn, vd., 2007: 3). Bir serinin birim köklerinin test edilmesi eşbütünlük ilişkisinin varlığı için bir ön koşul olduğundan, durağanlığı test etmek için Augmented Dickey-Fuller (1979) testi yaygın olarak kullanılmaktadır.

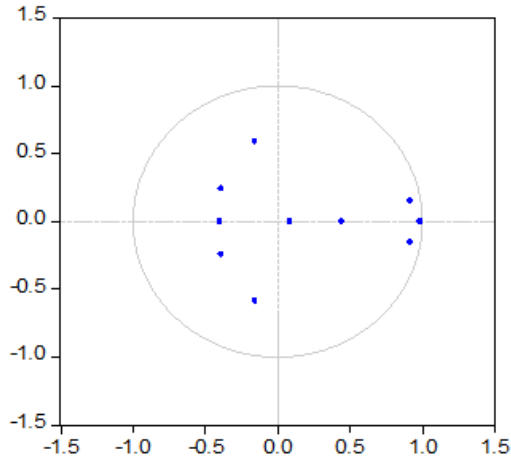
Tablo 3. ADF Birim Kök Testi Sonuçlar

Değişkenler	(I ₀) Düzey Seviye	(I ₁) Birinci Dereceden Fark
KKBG	-1.3069 (0.6137)	-7.1707 (0.0000)
DYY	-2.0344 (0.2723)	-5.3805 (0.0001)
VG	-3.3396 (0.0507)	-1.6729 (0.0358)
GSYIH	0.1526 (0.9655)	-6.2584 (0.0000)

Genişletilmiş Dickey-Fuller testi (Augmented Dickey-Fuller-ADF) ile değişkenlerin birim kök taşıyıp taşımadığı analiz edilmiş ve seriler düzeyde durağan değilken birinci dereceden farkı alındığında durağan olarak tespit edilmiştir. Durağanlığın sağlanmasındaki koşul olasılık değerinin 0,05'ten küçük olmasıdır. ADF birim kök testi sonuçları Tablo 6'da belirtilmiştir. Tablo 3'e göre I₁'de olasılık değerleri 0,05'ten küçük ve test istatistiğinin mutlak değerinin %1, %5 ve %10 düzeylerinin tamamında daha büyük olması serilerin durağan olduğuna işaret etmektedir.

Modelin için bakılması gereken diğer parametre AR karakteristik Polinomunun ters köklerinin kontrolüdür. Modelin durağanlık açısından herhangi bir sorun taşımadığını ve uygun bir matematik formu ile çalıştığını doğrulamak için Şekil 1'de tahmin edilen model için AR

karakteristik Polinomunun ters kökleri gösterilmektedir. Görüldüğü üzere köklerin tamamı çember içerisinde ve simetrik izdüşümlere sahiptir. Dolayısıyla modelin durağan yapıya sahip olduğu söylenebilir



Şekil 1. AR Karakteristik Polinomunun Ters Kökleri

Tablo 4. VAR Modeli Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Gecikme Sayısı	Log Olasılık Fonksiyonu	LR Test İstatistiği	Son Tahmin Hatası (FPE)	Akaike Bilgi Kriteri (AIC)	Schwarz Bilgi Kriteri (SC)	Hannan-Quinn Bilgi Kriteri (HQ)
0	-63.93526	NA	4.49e-05	4.177895	4.404638	4.254187
1	102.7695	272.7895*	8.53e-09*	-4.410270*	-3.049809*	-3.952516*

VAR modellerinin tanımlanmasındaki kritik bir unsur, VAR'ın gecikme uzunluğunun belirlenmesidir. Bu nedenle durağanlık testi yapıldıktan sonra analiz için uygun gecikme uzunluklarının belirlenmesi gerekmektedir. Modelin istikrar koşulunu sağlayıp sağlamadığı test edildikten sonra da tanısal testlerin uygulanması gerekmektedir. Durağan olduğu belirlenen değişkenlerin arasındaki ilişkiyi belirlemek için öncelikle VAR modelinde kullanılacak gecikme uzunluğu belirlenmelidir. Olabilirlik Oranı (LR), Son Tahmin Hatası (FPE), Akaike (AIC), Schwarz (SC) ve Hannan Quinn (HQ) gibi kritik değerleri en küçük yapan gecikme uzunluğu bir olarak belirlenmiştir.

İkiden fazla değişkenin olması durumunda birden fazla eşbütünleşme vektörün olma olasılığı bulunmaktadır. Bu sebeple çalışmalarda sıklıkla kullanılan Johansen Eşbütünleşme testi tercih edilmiştir. Bu test öz değer ve öz vektöre dayanarak yapılmaktadır. Bu testin yapılabilmesi için değişkenlerin durağanlık derecesinin aynı olması gerekmektedir.

Tablo 5. Eşbütünleşme Testi

Hipotez	Özdeğer	İz İstatistiği	Kritik Değer	Olasılık Değeri
0*	0.835298	109.9312	69.81889	0.0000
1 *	0.602796	57.62631	47.85613	0.0046
2 *	0.491713	30.85045	29.79707	0.0377
3	0.320940	11.22587	15.49471	0.1980
4	5.28E-05	0.001531	3.841466	0.9669

Hipotez	Maksimum	İz İstatistiği	Kritik Değer	Olasılık Değeri
---------	----------	----------------	--------------	-----------------

	Özdeğer	İstatistiği		
0 *	0.835298	52.30484	33.87687	0.0001
1	0.602796	26.77586	27.58434	0.0632
2	0.491713	19.62458	21.13162	0.0801
3	0.320940	11.22434	14.26460	0.1433
4	5.28E-05	0.001531	3.841466	0.9669

Tablo 5'te koentegrasyon testi sonuçları görülmektedir. Dikkat edilmesi gereken nokta olasılık değerlerinin 0,05'ten küçük olmasıdır. Yani 0,05'ten küçük olasılık değerlerinde H_0 hipotezi olan koentegrasyon olmaması durumu reddedilmektedir. Bu sonuçlara göre 4 adet koentegrasyon denklemi tespit edilmiştir. Yani değişkenler uzun dönemli ilişkiye sahiptir. Eşbütünleşme ilişkisinin bulunması Vektör Hata Düzeltme Modelinin (VECM) yapılmasını gerekli kılmıştır (Erdil Şahin, 2019: 70)

Tablo 6. Vektör Hata Düzeltme Modeli (VECM)

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	Katsayı	Standart Hata	t İstatistiği	p olasılık değeri
D (VG)	VG _{t-1}	0.221505	0.18945	1.16922	0.052
	DVA (-1)	0.010741	0.02359	0.45521	0.089
	DKKBG (-1)	0.000699	0.04753	0.06470	0.064
	DGSYIH (-1)	0.009238	0.06265	0.17211	0.022
	DDYY (-1)	0.050761	0.03358	1.51184	0.000
		$R^2 = 0,752$	S.E. Eq.=0,046	$F_{(9)} = 8,650 (0,00)$	

VECM tahmin sonuçları işaretler açısından değerlendirildiğinde, Vergi Aflarının, Kamu Kesimi Borçlanma Gereğinin, Gayrisafi Yurt İçi Hasılanın ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Vergi Gelirleri üzerindeki etkisinin pozitif yönlü olduğu görülmektedir. Ayrıca parametreler istatistiki açıdan sırasıyla %10, %5 ve %1 (Güven düzeyinin belirlenmesinde kullanılan formül; p olasılık değeri < 0,01, 0,01 < p olasılık değeri < 0,05, 0,05 < p olasılık değeri) güven düzeyinde anlamlıdır. R^2 değeri (0,752) modelin açıklama gücünün yüksek olduğunu göstermektedir.

Vektör Hata Düzeltme Modelinde (VECM) yapısal sorunların olup olmadığını tespit etmek amacıyla Otokorelasyon, Normallik ve Değişen Varyans testleri uygulanmaktadır.

Tablo 2. Otokorelasyon Testi

VAR Residual Serial Correlation LM Tests
Null Hypothesis: no serial correlation at lag order h
Sample: 1980 2016

Lag	LM-Stat	Prob
1	38.89347	0.0578
2	28.78152	0.2732
3	17.22307	0.8735

Analiz koşullarından değişkenler arasında otokorelasyon olmaması koşulu Lagrange-Multiplier testi ile seçilen gecikme sayısına uygun olarak test edilmiştir. Uygulanan test için boş hipotez, seri korelasyonun olmadığı durum olarak kabul edilmektedir. Çünkü olasılık değerinin 0,05'ten büyük olması durumunda otokorelasyon yoktur, olasılık değerinin 0,05'ten küçük olması durumunda otokorelasyon vardır.

Tablo 8. Normallik Test Sonuçları

VAR Residual Normality Tests				
Orthogonalization: Cholesky (Lutkepohl)				
Null Hypothesis: residuals are multivariate normal				
Component	Skewness	Chi-sq	df	Prob.
1	0.066238	0.022669	1	0.8803
2	0.221155	0.252699	1	0.6152
3	-0.607725	1.908201	1	0.1672
4	-0.766471	3.035302	1	0.0815
5	0.513528	1.362507	1	0.2431
Joint		6.581377	5	0.2537

Component	Jarque-Bera	df	Prob.
1	2.716440	2	0.2571
2	0.373461	2	0.8297
3	2.069684	2	0.3553
4	3.388811	2	0.1837
5	2.303481	2	0.3161
Joint	10.85188	10	0.3692

Normal dağılım test sonuçlarına göre olasılık değerinin 0.05'ten büyük olması durumunda kalıntılar normal dağıldığı kabul edilmektedir. Bu durumda Tablo 8'den anlaşılacağı üzere normal dağılım bulunmaktadır.

Tablo 9. Değişen Varyans Testi

Sample: 1980 2016			
Joint test			
Chi-sq	df	Prob.	
288.2480	270	0.2128	

Uygulanan test sonucunda olasılık değeri "0,2128" olarak tespit edilmiştir. Bu durumda olasılık değeri 0,05'ten büyük olduğundan H_0 (değişen varyans vardır) reddedilmektedir.

Tablo 10. Granger Nedensellik Testi

Bağımlı Değişken: VA				
Excluded	Chi-sq	df	Prob.	
VG	1.048446	2	0.5920	
KKBG	0.017655	2	0.9912	
GSYIH	0.609116	2	0.7374	
FDI	0.391688	2	0.8221	
All	2.185551	8	0.9748	

Bağımlı Değişken: VG				
Excluded	Chi-sq	df	Prob.	
VA	3.740153	2	0.1541	
KKBG	9.632804	2	0.0081	
GSYIH	5.798942	2	0.0551	
FDI	1.249507	2	0.5354	
All	15.10057	8	0.0572	

Bağımlı Değişken: KKBG				
Excluded	Chi-sq	df	Prob.	
VA	1.460761	2	0.4817	
VG	13.51123	2	0.0012	
GSYIH	3.610202	2	0.1645	
FDI	3.785155	2	0.1507	

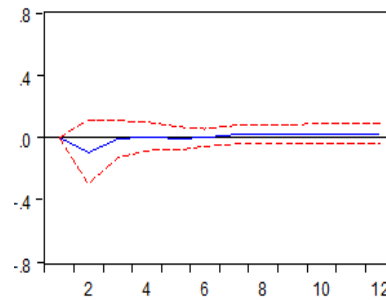
All	18.46385	8	0.0180
Bağımlı Değişken: GSYIH			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
VA	0.788148	2	0.6743
VG	1.324792	2	0.5156
KKBG	0.993128	2	0.6086
FDI	0.476161	2	0.7881
All	3.634778	8	0.8885
Bağımlı Değişken: DYY			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
VA	3.929004	2	0.1402
VG	5.650033	2	0.0593
KKBG	1.066282	2	0.5868
GSYIH	5.971494	2	0.0505
All	32.37964	8	0.0001

Granger nedensellik analizi, değişkenler arasında ilişkinin kısa dönemde nedenselliğinin yönünü istatistiksel açıdan belirlemede kullanılmaktadır (İçellioglu ve Öztürk, 2018: 66). Olasılık değerinin 0,05'ten küçük olması durumunda H_0 (X_t , Y_t 'nin nedeni değildir/ nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır) reddedilir, H_1 kabul edilir. Tablo 13'ün 2. bölümünde olasılık değerinin 0.1541 olması sebebiyle vergi aflarının vergi gelirlerinin nedeni olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca VG ile KKBG arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

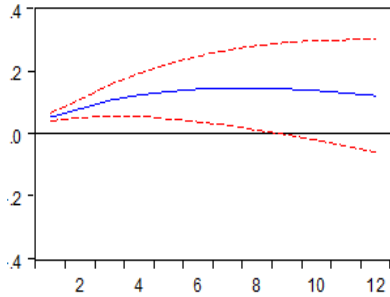
VECM analizinde Etki-Tepki fonksiyonu ile herhangi bir değişkendeki bir standart sapmalı şoka karşı bağımlı değişkenin ne derece tepki gösterdiğini belirlemek mümkün hale gelmektedir (Kaya, 2014: 194). Varyans Ayrıştırmasıyla bir makroekonomik faktörün üzerinde etkili değişkenin hangisi olduğu; etkili bulunan bu değişkenin politika aracı olarak kullanılabilirliği ise Etki-Tepki Fonksiyonları ile belirlenmektedir (Özgen ve Güloğlu, 2004: 97). VECM, Granger Nedensellik Analizi ve Etki-Tepki Fonksiyonu sonuçları birlikte incelendiğinde vergi aflarının vergi gelirleri üzerindeki etkisini açıklamada birbirini doğrular sonuçlar elde edildiği görülmektedir. Grafik 1'de, Etki Tepki Fonksiyonları yer almaktadır.

Grafik 1. Toplam Vergi Gelirleri Değişkeninin Şoklara Karşı Tepkisi

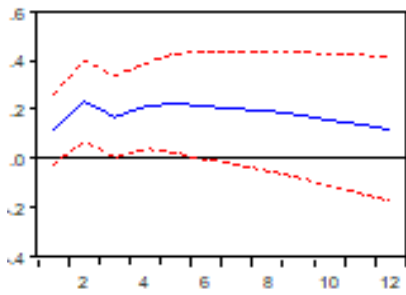
Panel 1-VG'nin VA'daki şoklara tepkisi



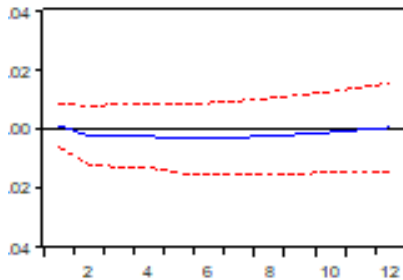
Panel 2- VG'nin VG'deki şoklara tepkisi



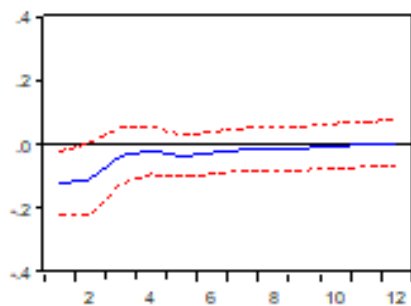
Panel 3-VG'nin KKBG'deki şoklara tepkisi



Panel 4-VG'nin GSYİH'deki şoklara tepkisi



Panel 5-VG'nin DYY'lerdeki şoklara tepkisi



Panel 1'e göre vergi aflarında meydana gelen bir şok vergi gelirlerine ilk dönem bir etkide bulunmazken, ikinci dönemde negatif yönlü etkilemektedir. Üçüncü ve altıncı dönemler arasında küçük yönlü dalgalanma olsa da genel etki seviyesi "0" olarak görülmekte yani vergi gelirleri üzerinde bir etki oluşturmamaktadır. Toplam vergi gelirleri sekizinci dönemin başında şokların etkisi sonlanmış ve

pozitif ancak sifıra yakın bir değerde uzun dönem dengesine ulaşmıştır.

Tablo 11 incelendiğinde toplam vergi gelirlerindeki değişiklik %99 oranla kendi dinamiklerinden kaynaklanmaktadır. İlerleyen dönemlerde bu oran azalarak on ikinci dönemde %72,021 oranı ile uzun dönem dengesine ulaşmaktadır.

Tablo 11'e bakıldığında vergi aflarındaki bir şokun vergi gelirlerindeki değişime etkisi kısa dönemde uzun döneme göre daha azdır. On ikinci dönemde uzun dönem dengesine ulaşmış ve bu oran %13,506 olarak belirlenmiştir. Dolayısıyla vergi afları vergi gelirlerini açıklamada vergi gelirlerinin kendisi üzerindeki etkisinden sonra en önemli unsurdur.

Analiz sonuçlarına göre vergi aflarından sonra vergi gelirlerindeki değişimlerin bir diğer nedeni ise KKBG'dir. KKBG'nin kısa dönemde vergi gelirlerindeki değişime etkisi nispeten daha düşükken uzun dönemde vergi gelirlerini açıklar niteliktedir. Çünkü uzun dönemde KKBG'nin VG'deki etkisi artış eğilimindedir. Uzun dönemdeki etkisi ise Tablo 14'te %8,131 olarak görülmektedir.

GSYİH'nin de aynı şekilde kısa dönemde vergi gelirlerindeki değişime etkisi uzun döneme göre daha azken, uzun dönemde etkisi %6,21 oranındadır. Fakat DYY'lerin vergi gelirlerini açıklamadaki etkinliğine bakıldığında kısa dönemde de uzun dönemde de çok az etkili olduğu görülmektedir.

Vergi afları, KKBG, GSYİH ve DYY'lerin Vergi gelirlerini açıklamadaki etkisi karşılaştırıldığında hem uzun hem kısa dönemde en etkili değişkenin vergi afları olduğu görülmektedir. KKBG, GSYİH ve DYY ise vergi aflarından sonra, vergi gelirlerini en iyi açıklayan değişkenlerdir.

Tablo 11. Şokların Toplam Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi: Varyans Ayrıştırması

Dönem	S.E	VG	VA	GSYH	KKBG	DYY
1	0.046024	99.92236	0.077637	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.077417	87.63345	6.859732	2.115210	3.313375	0.078232
3	0.117925	82.54711	8.438488	2.716120	6.235946	0.062337
4	0.166280	78.11871	11.02460	4.295819	6.471748	0.089131
5	0.215402	76.97446	11.11819	4.569312	7.248766	0.089265
6	0.266234	75.66274	12.00478	5.135197	7.112348	0.084942
7	0.319055	74.38852	12.34044	5.308333	7.867099	0.095612
8	0.371977	73.88369	12.73713	5.650256	7.625983	0.102944
9	0.426249	73.05351	12.90779	5.759023	8.169398	0.110278
10	0.479371	72.78102	13.19766	5.983646	7.924583	0.113097
11	0.533876	72.13364	13.31325	6.045683	8.388005	0.119421
12	0.586533	72.02190	13.50617	6.218574	8.131124	0.122229

8. Sonuç

Bir ülkede sık sık vergi affına başvurulması dürüst mükelleflerin vergiye olan inancını zayıflatılmaktadır. Vergi affı uygulamaları sayesinde kamu kesiminin gelirinde artış sağlanmış olsa da dürüst mükellefler için vergi adaletini bozucu bir etki oluşturmaktadır. Ayrıca vergi affının

çıkacağını bilen bazı mükellefler de vergi ödemekten kaçınılabilir veya vergi kaçırma yoluna gidebilir. Dolayısıyla gelir sağlamak, kayıt dışılığı önlemek ve vergiye uyumu artırmak amaçlanırken olumsuz sonuçlarla karşılaşılabilir.

VECM, Etki-Tepki Fonksiyonu ve Varyans Ayırıştırması sonuçları birlikte incelendiğinde vergi aflarının vergi gelirleri üzerindeki etkisini açıklamada paralel sonuçlar elde edildiği görülmektedir. Yani sonuç olarak vergi aflarının vergi gelirlerine etkisi 36 yıllık dönem itibarıyla eğiliminin pozitif olsa da beklenen seviyenin altında gerçekleştiği belirlenmiştir. Bu sonuç literatürde yer alan Kaya (2014), Kara (2014) ve Bozdoğan ve Şimşek (2018) çalışmalarıyla benzerlik göstermektedir.

Çalışmanın sonucunda vergi aflarıyla ilgili çıkarımlar şöyledir:

- Sadece mali hedefler için vergi aflarına başvurmadan kaçınılmalıdır. Kamu hizmetlerinin finansmanında kullanılacak ve kısa vadede elde edilebilecek hızlı bir gelir aracı olarak görülmemelidir. Ayrıca alternatif bir gelir kaynağı olarak üst perdede yer almamalıdır.
- Vergi afları sık sık tekrar edilmemeli veya en azından sistematik bir süreçte uygulanmalıdır. Bütçe açığının beklenenden fazla olması durumlarında aflara başvurulabilir. Aksi yönde benimsenen vergi politikaları dürüst mükellefler aleyhine vergi adaletini bozmaktadır. Ayrıca mükelleflerin vergiye inancı azalabilir ve vergi affının tekrar çıkacağını bildikleri için de vergi ödemekten kaçınılabilir veya vergi kaçırabilirler.
- Vergi affının çıkarılmasından sonra bir daha böyle bir uygulamaya başvurulmayacağı ve af sonrasında sıkı denetimlerin yapıp ağır cezaların kesileceğine mükellefler inandırılmalıdır. Başka bir ifadeyle mükelleflerin af çıkmasının çok zor olacağına yönelik inançları güçlendirilmelidir.

Kaynakça

Akbelen, Z., Aydın, Z. B. ve Polat, O. (2018). Türkiye’de Vergi Aflarının Vergi Gelirleri Üzerine Etkisi: Ampirik Bir Analiz, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6 (64), 255-270.

Aksümer, E. (2014). Geçmişten Günümüze vergi Afları ve Sonuçlarının Değerlendirilmesi. *Lebib Yalkın Mevzuat Dergisi*, (129): 1-11.

Alm, J. and Beck, W. (1993). Tax Amnesties and Compliance in the Long Run: A Time Series Analysis. *National Tax Journal*. XLV (1): 53-60.

Alm, J., Wazquez, J.M. and Wallace, S. (2009). Do Tax Amnesties Work? The Revenue Effects of Tax Amnesties During the Transition in Russian Federation. *Economic Analysis & Policy*. 39(2): 235-253.

Arıkan, Z. & Yurtsever, H. (2004). Türkiye’de Mali Affın Nedenleri, Etkileri ve Sonuçları-I. *Yaklaşım Dergisi*, (136): 59-64.

Aygün, R., (2012). Vergi Afları ve Vergiye Uyumuna Etkisi. *Vergi Dünyası*, (369): 88-92.

Baer, K., & LeBorgne, E. (2008). *Tax Amnesties: Theory, Trends, and Some Alternatives*. International Monetary Fund.

Bayer, R.C., Oberhofer, H. & Winner, H. (2014). The Occurrence of Tax Amnesties: Theory and Evidence. Oxford University Centre for Business Taxation. *Working Paper*, 14/02.

Borgne, L. E. (2006). Economic and Political Determinants of Tax Amnesties in the US States. *IMF Working Paper*. WP/06/222.

Bozdoğan, D. ve Şimşek, T. (2018). An Empirical Analysis of the Impact of Tax Amnesties on Tax Incomes Between 1980-2014 in Turkey, *International Journal of Eurasia Social Sciences*, 9 (32), 1036-1046.

Cooley, Thomas F., & Stephen F. LeRoy. (1985). Atheoretical Macroeconomics: A Critique. *Journal of Monetary Economics*, 283-308.

Çetin, G. (2007). Vergi Aflarının Vergi Mükelleflerinin Tutum ve Davranışları Üzerindeki Etkisi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*. 14(2): 171-187.

Engle, R.F. & Granger, C.W.J. (1987). Co-integration and error-correction: Representation, estimation and testing. *Econometrica*, 55: 251-256.

Fox, W.F. & Murray, M.N. (2011). Bayesian Analysis of the Effect of Amnesties on Tax Revenues and Filing Rates Using a Longitudinal Data Model with Endogenous Switching. *Center for Business and Economic Research University of Tennessee*, February. 1-47.

Glynn J., Perera N. & Verma R. (2007). Unit Root Tests and Structural Breaks: A Survey with Applications. *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, 3: 63-79.

Güler, H. (2020), Türkiye’de Vergi Aflarının Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisinin Olay Analiziyle Ölçülmesi, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19 (1), 256-273.

İçelloğlu, C. Ş. ve Öztürk, M. B. E. (2018). Bitcoin ile seçili döviz kurları arasındaki ilişkinin araştırılması: 2013-2017 Dönemi için Johansen testi ve Granger nedensellik testi. *Maliye ve Finans Yazıları*, 1(109), 51-70.

Kahraman, K. G. ve Yalaman, G. Ö. (2021), Türkiye’de Vergi Aflarının Etkileri: Ampirik Bir Uygulama, *Vergi Sorunları*, 44 (388), 59-69.

Kara, H. (2014). *The Effects of Tax Amnesties on Tax Revenue and Shadow Economy in Turkey*. Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Ortadoğu Teknik Üniversitesi.

- Karagöz, K. (2022). Vergi Afları Vergi Gelirlerini Artırıyor Mu? Türkiye İçin Müdahale Analizinden Bulgular. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 8 (1), 37-56.
- Kargı, V. (2011). Türkiye’de Vergi Aflarının Vergi Gelirlerine Etkisi. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(13): 101–115.
- Kaya, A. (2014). Vergi Aflarının Vergi Gelirlerine Etkisi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Analiz. *Maliye Dergisi*. (167): 184-199.
- Kearney, C. ve Monadjemı, M. (1990). Fiscal Policy and Current Account: International Evidence on the Twin Deficit. *Journal of Macroeconomics*. 12(2): 197– 217.
- Keating, J.W. (1990). Identifying VAR Models Under Rational Expectations. *Journal of Monetary Economics*, (25): 453-476.
- Kilonzo, T. M. (2012). *The effects of tax amnesty on revenue growth in Kenya*. Doctoral dissertation. Kenya: University of Nairobi.
- Kumar, V. Robert, L. & Gaskings, J.N. (1995). Aggregate and Disaggregate Sector Forecasting Using Consumer Confidence Measures. *International Journal of Forecasting Elsevier*, 11(3): 361-377.
- Lopez-Laborda, J. & Rodrigo, F. (2003). Tax Amnesties and Income Tax Compliance: The Case of Spain. *Fiscal Studies*, 24(1), 73-96.
- Luitel, H.S. and Sobel, R.S. (2007). The Revenue Impact of Repeated Tax Amnesties. *Public Budgeting and Finance*, 27: 19-38.
- Luitel, H.S. & Mahar, G.J. (2013). Is a Tax Amnesty a Good Fiscal Policy? *A Review of State Experience in the USA*. (17.02.2018), <https://econpapers.repec.org/article/eblecbull/eb-13-00171.htm>
- Mikesell, J.L. (1986). Amnesties for State Tax Evaders: The Nature of and Response to Recent Programs. *National Tax Journal*, 39(4): 507-525.
- Narinoğlu, R. (1991). 1923 Yılından Sonra Çıkarılan Vergi Af Yasalarının Kapsamları ve Değerlendirilmesi. *Vergi Sorunları*. (5): 26-40.
- Özek, Ç. (1958). Umumi Af. *İstanbul Hukuk Fakültesi Mecmuası*. 24(1-4): 118-175.
- Saban, N. (2001). Vergi Suçlarında Affı Anayasa ile Sorunsallaştırmak. *Anayasa Yargısı*, 17 (1), 451-475.
- Savaşan, F. (2006). Vergi Afları: Teori ve Türkiye Uygulamaları (“Vergi Barış” Uygulama Sonuçları). *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*. 8(1): 41-61.
- Şanver, C. (2018). Türkiye’de 1980 Sonrası Vergi Afları ve Kamu Gelirleri Açısından Etkinliği, *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18 (2), 35-63.
- Şenyüz, D. (2014). Hukuk Devleti Perspektifinden Adil Vergileme ve Vergi Afları. *Tesam Akademi Dergisi*, 1(2). 81-96.
- Tarı, R. ve Bozkurt, H. (2006). Türkiye’de İstikrarsız Büyümenin VAR Modelleriyle Analizi (1991.1-2004.3). *İstanbul Üniversitesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, (4): 1-16.
- Taşkın, Y. (2010). Vergi Aflarının Hukuki Niteliği ve Gerekçeleri. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. (2): 122-128.
- Türk Dil Kurumu Sözlükleri (2022). Deyim ve Atasözü. (Erişim: 17.12.2022), <https://sozluk.gov.tr/> (17.12.2022).
- Sanchez, M., & Miguel, A. (2017). On the effects of repeated tax amnesties. *Journal of Economics and Political Economy*, 4(3), 285-301.
- Yaraşır, S. (2013). Vergi Afları ve Türkiye’deki Vergi Aflarının Değerlendirilmesi. *Vergi Dünyası*, (379): 175-187.

Extended Summary

Purpose

Since the second half of the 20th century, tax amnesties have been applied in many countries for primarily economic, political, financial, economic, psychological and social reasons. When examined for Turkey, it is understood that 36 tax amnesties were applied between 1980 and 2016. It can be said that it has an increasing effect on tax revenues in the short term, since it is aimed to collect at least a certain part of the tax original and penalties that cannot be collected with tax amnesties. However, it is quite possible that the frequent application of tax amnesties will negatively affect tax compliance in the long run and therefore reduce tax revenues. Therefore, in this study, it is aimed to determine the possible effect of tax amnesties on tax revenues by investigating the economic aspect.

Literature Review

Studies in the literature on the effects of tax amnesties on tax compliance and tax revenue are empirical, theoretical and descriptive. The literature has focused on the effect of amnesties on tax compliance from these two classes, and the effect of tax amnesty on tax revenues has found a limited area of investigation. There is a lack of empirical literature on this subject in Turkey.

In the empirical studies conducted by Alm and Beck (1993) USA, Lopez-Laborda and Rodrigo (2003) Spain, Alm et al. (2009) Russian Federation, Kilonzo (2012) Kenya, Luitel and Mahar (2013) USA, Vilalba (2017) Argentina, it was stated that data amnesties do not meet the expected tax income. In addition, no negative effects were found in the studies. Borgne (2006) in the USA and Luitel and Sobel (2007) in their studies for the USA stated that tax amnesties affect tax compliance negatively and thus tax revenues are also negatively affected. The preliminary empirical study on the effect of tax amnesties on tax revenues in Turkey is the study of Kaya (2014). In the study, it was concluded that tax amnesties affect tax revenues negatively. Then, in the studies they conducted for the period of 1985-2010 by Kara (2014), and Bozdoğan and Şimşek (2018) for the period of 1980-2014, they concluded that tax amnesties have little effect on tax revenues. Akbelen et al. (2018) for the years 1994-2016, Şanver (2018) for the years 1981-2017, and Karagöz (2022) for the period 1994-2017, it is stated that tax amnesties do not have an increasing effect on tax revenues. Kahraman and Yalaman (2021), in their study for the 1950-2017 period, explain that tax amnesties have a reducing effect on indirect tax revenues and an increasing effect on direct tax revenues.

When these studies are examined, it is observed that the effects of tax amnesties on tax revenues do not differ significantly from country to country. The main objective of the amnesty in the countries examined, especially the USA, is to maximize tax revenues. However, in the studies examined, it is seen that the findings on amnesty do not provide the targeted maximization.

Design/methodology/approach

In the study, vector error correction model was applied by using annual data from 1980-2016 period to estimate the effect of tax amnesties on tax revenues in Turkey. Vector Autoregressive (VAR) models are tools used to investigate the relationships between economic variables. VAR models are used in multivariate time series analysis to generalize the univariate autoregressive model and are widely used in time series research to examine the dynamic relationships that exist between variables interacting with each other. The main reason for using the VAR model is to determine the direction of the relationship between the variables. As long as there is a cointegration relationship between the variables, the error correction model can be obtained from the autoregressive distributed lag model. Also, each equation in the VAR model is an autoregressive distributed lag model; therefore, the VEC model can be considered a VAR model with cointegration constraints. Vector Error Correction Model (VECM) was used in the study, which shows the deviations from the equilibrium in the long run due to the presence of cointegration. The aim here is to eliminate possible predictive problems that may arise by using the VAR technique.

Findings

The effect of tax amnesties on tax revenues was examined by including control variables in the model. At this point, according to the results of the Granger causality analysis, it was concluded that tax amnesties are not the cause of tax revenues. On the other hand, a bidirectional causality relationship was determined between the control variables, the public sector borrowing requirement and the tax. According to the effect-response function made after the causality test, a shock that occurs in tax amnesties does not have an effect on tax revenues in the first period, but affects it negatively in the second period. Although there is little fluctuation between the third and sixth periods, the overall effect level is seen as zero. Therefore, tax amnesties do not have an effect on tax revenues. Total tax revenues only came to an end at the beginning of the eighth period and reached a positive but close to zero long-term balance. Finally, in the variance decomposition results, it has been determined that the effect of a shock in tax amnesties on the change in tax revenues is less in the short run than in the long run.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Araştırma Makalesi • Research Article

Gökçeada Destinasyonu Seçiminde Turistlerin Sosyal Medya Kullanımı *

The Usage of Social Media on Selection of Gökçeada Destination

Senem Ergan ^{a,**} & Oya Eru ^b

^a Dr.Öğr.Üyesi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Gökçeada Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Turizm İşletmeciliği Bölümü, 17760, Çanakkale / Türkiye

ORCID: 0000-0002-2155-2643

^b Doç. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Gerede Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Pazarlama Bölümü, 14900, Bolu / Türkiye

ORCID: 0000-0002-6678-0156

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 12 Eylül 2022

Düzeltilme tarihi: 26 Kasım 2022

Kabul tarihi: 27 Aralık 2022

Anahtar Kelimeler:

Sosyal medya

Turistik destinasyon

Destinasyon pazarlaması

Ada turizmi

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Sep 12, 2022

Received in revised form: Nov 26, 2022

Accepted: Dec 27, 2022

Keywords:

Social media

Touristic destination

Destination marketing

Island tourism

ÖZ

Sosyal medya mecraları, günümüzde eğlence amaçlı kullanım özelliğinden daha öteye geçmiş bulunmaktadır. Artık insanlar ihtiyaçları olan ürünleri araştırmak, yeni yerler ya da ürünler keşfetmek, yeni bilgiler öğrenmek amacıyla da sosyal medya mecralarını kullanmaktadırlar. Gelen bu noktada sosyal medyanın tatil yeri seçiminde ne kadar etkili olduğu sorusu akla gelmektedir. Bu araştırmada, Gökçeada destinasyonu seçiminde turistlerin sosyal medyanın kullanımı incelenmiştir. Bu amaçla Kabatepe-Gökçeada feribotunda seyahat eden 371 Türk turist ile görüşülmüştür. Çalışmadaki veriler, nicel araştırma yöntemlerinden biri olan yüz yüze anket yöntemi ile toplanmıştır. Toplanan veriler SPSS 20 paket programı ile analiz edilmiştir. Destinasyon seçimi yaparken kadınların erkeklere göre geleneksel kanallardan gelen tavsiyelerden ve sosyal medyadan daha fazla etkilendiği görülmüştür. Evli katılımcıların bekar katılımcılara nazaran sosyal medya paylaşımlarından ve sosyal medyanın etkisinden daha fazla etkilendiği ve sosyal medya etkisinin de öğrencilerde diğer meslek gruplarına göre farklılık gösterdiği elde edilen diğer bulgular olarak tespit edilmiştir.

ABSTRACT

Today, social media channels have got beyond the use purpose of entertainment. Now, people use social media channels to search for the products they need, discover new places or products, and learn new information. At this point, the question of how much effect it has on the choice of destination comes to mind. The aim of the research is to investigate the usage of social media on selection of Gökçeada destination. For this purpose, 371 Turkish tourists traveling on the Kabatepe-Gökçeada ferry were interviewed. The data in the study were collected by the face-to-face survey method, which is one of the quantitative research methods. The collected data were analyzed with the SPSS 20 package program. When choosing a destination, it has been observed that women are more influenced by the recommendations from traditional channels and social media than men. Married participants are also more affected by social media shares and the effect of social media than single participants. The effect of social media differs on students compared to other occupational groups.

1. Giriş

Son yıllarda internet ve sosyal medya insanlar tarafından giderek daha yoğun bir biçimde kullanılmaya başlanmıştır. 2022 Ocak ayı verilerine göre, dünya nüfusunun 4.62

milyarı aktif birer sosyal medya kullanıcısıdır ve dünyadaki tüm kullanıcılar, günlük hayatlarında iki saatten fazla bir süreyi sosyal medyada geçirmektedir (Kemp, 2022).

İnsanlar, internet ve sosyal medyayı çok çeşitli amaçlar için kullanmaktadır. Tüketim faaliyetlerinin dijitalleşmesi ile

* Bu çalışma 24-25 Haziran 2021 tarihinde düzenlenen International Symposium on Current Approaches & New Trends in Social Sciences'ta sözlü bildiri olarak sunulmuştur.

** Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: senemergan@comu.edu.tr

Atf/Cite as: Ergan, S. & Eru, O. (2022). Gökçeada Destinasyonu Seçiminde Turistlerin Sosyal Medya Kullanımı. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2), 611-624.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.]

internet ve sosyal medya tüketim faaliyetlerinde de yoğun bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır. Örneğin, tüketiciler, satın alma kararlarına yardımcı olması için, bilgi edinme amaçlı olarak ya da diğer tüketicilerin deneyimlerinden yararlanmak için sosyal medyayı kullanmaktadır. Bu durumun temel nedeni, dijital platformların günümüzde etkileşime imkân tanıyan yapısı gereği internet ve sosyal medya kullanıcılarının birbirleri ile etkileşime geçerek ve iletişim kurarak yaşadıkları deneyimleri karşılıklı olarak paylaşmaları, bilgi ve önerilerini birbirlerine aktarmalarıdır.

Tüketicilerin bilgi arama süreci, yapacakları tatil ve seyahatler için de geçerlidir. Kaplan ve Haenlein'e (2010) göre, turizm sektörü de internet ve sosyal medyadan etkilenmektedir. İnternet ve sosyal medya platformlarının gelişimi ile birlikte, seyahat, tatil ve turizm destinasyonlarının değerlendirildiği, tartışıldığı ve deneyimlerin paylaşıldığı çevrimiçi platformlar ortaya çıkmıştır. Yine sosyal medya platformlarında seyahat, turizm ve destinasyonlar ile ilgili sanal topluluklar oluşmaya başlamıştır. Çeşitli konaklama seçeneklerini karşılaştıran ve skorlayan internet siteleri ve sosyal medya platformları da tüketicilerin tatil planları için çevrimiçi kanallarını sıklıkla kullanmalarını sağlamıştır.

Turistlerin destinasyon seçimi davranışları iletişim teknolojilerindeki gelişmelerden etkilenmektedir (Buhalis, 1998). Özellikle tüketicilerin seyahatle ilgili ürünleri planlama ve tüketme şekli, Web 2.0'dan sonra başka bir boyuta ulaşmıştır (Buhalis ve Law, 2008). Gretzel vd. (2008), sosyal medyanın seyahat üzerindeki etkilerinin çok büyük olacağını ifade etmektedir. 2008 yılında yayınlanan Online Reviews Sway Shoppers adlı raporda, 2008'de ABD'li çevrimiçi tüketicilerin %82'sinin seyahatle ilgili satın alma kararları için çevrimiçi incelemeleri, blogları ve diğer çevrimiçi geri bildirimleri kontrol ettiği belirtilmektedir (eMarketer, 2008). Bugün, seyahatle ilgili tüketici yorumlarının yayımlandığı web siteleri içerisinde en çok ilgi göreni, seyahat planları hakkında tavsiye isteyen ayda 50 milyondan fazla kullanıcının ziyaret ettiği ve yine 50 milyondan fazla seyahat yorumunun yayımlandığı bir web sitesidir (TripAdvisor, 2011). Ayrıca Yoo vd. (2011), sosyal medyanın "turistlerin bilgi arama ve karar verme davranışlarında önemli bir rol oynadığını" iddia etmektedir. Tatil seyahati ürününün bileşik ve deneyimsel doğası nedeniyle satın alma işlemleri karmaşık kabul edilmekte, yüksek riskler içermekte ve sonuç olarak kapsamlı bilgi araştırması gerektirmektedir (Sirakaya ve Woodside, 2005). Bu tür bilgi arama süreçlerinde turistler, değişim faydasını artırmak ve belirsizliği azaltmak için diğer turistlerin deneyimlerine güvenmektedir (Kotler vd., 2010; Litvin vd., 2008). Dolayısıyla, internet ve sosyal medya platformları sayesinde turistlerin tatil, seyahat ve destinasyon ile ilgili bilgi arama ve planlama davranışlarının değiştiği söylenebilir. Turistlerin çevrimiçi ortamlarda bu tarz oluşumlarda daha fazla yer alması, turizm işletmelerinin de pazarlama stratejilerinin önemli bir aracı olarak sosyal medya platformlarını kullanmaya başlamasını sağlamıştır.

Turizm sektöründe hem turistlerin hem de işletmelerin sosyal medyayı kullanmaya başlaması, araştırma konusunun belirlenmesinde ön plana çıkmıştır. Araştırmanın amacı, Gökçeada destinasyonu seçiminde turistlerin sosyal medya kullanımını incelemektir. Nicel araştırma yönteminden hareketle, bu çalışmada Gökçeada'ya gelen Türk Turistler ile yüzyüze anket uygulaması aracılığıyla veriler toplanmıştır. Elde edilen veriler SPSS ve AMOS paket programları ile analiz edilmiştir.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Destinasyon

Her sektörde olduğu gibi turizm sektöründe de rekabet oldukça şiddetli bir biçimde kendisini göstermektedir. Özellikle hizmet sektörünün bir unsuru olan turizm sektöründe algılanan kalite birçok faktöre bağlıdır ve bu şartlar kimi zaman turistlerin tercih ettiği turizm destinasyonlarının değişmesine bile neden olabilmektedir. Turistlerin tatil planı yapmadan önce ve tatil deneyimini yaşadıkdan sonra edindikleri bilgi ve tecrübeleri sosyal medya platformları aracılığı ile aktarması, destinasyon seçimini etkilemektedir.

TDK'na göre, "varılacak olan yer" olarak tanımlanan destinasyon kavramı (Türk Dil Kurumu), o bölgede gerçekleşen turizm faaliyetlerinin etkinliği ve verimliliği açısından son derece önemlidir. Dolayısıyla turistlere iyi bir deneyim yaratan turizm işletmeleri, buldukları destinasyonun değerini artıracaktır. Turistlerin artık bir de çevrimiçi dünyası olduğu düşünüldüğünde, işletmelerin rekabet avantajını koruyabilmesi için hem tüketici içgörülerini tahmin edebilmesi hem de destinasyonu pazarlarken katma değerler sunması gerekmektedir (Akkuş ve Çalışkan, 2020).

Deneyim, özellikle turizm faaliyetlerinin gerçekleştirildiği hizmet pazarlaması açısından oldukça önemli bir kavramdır. Destinasyona gelen turistlerin yaşadıkları deneyimler akıllarında kalması, onların destinasyona yönelik memnuniyet duymasını ve tekrar satın alma davranışı göstermesini etkilenmektedir (Larsen, 2007). Dolayısıyla, turizm işletmelerinin turistlere unutulmaz deneyimler yaşatacak destinasyonlar yaratması gerekmektedir. Buradan yola çıkıldığında o destinasyona gelen turistlerin özelliklerini tespit edebilmek ve yaşayacakları deneyimi yönetebilmek açısından son derece önemli hale gelmektedir.

Turistlerin tatil planı yaparak geldikleri destinasyonlarda mutlu, eğlenceli ya da heyecanlı hissetmeleri, sosyalleşmeleri, tatillerinin beklentilerinin çok üzerinde olduğunu düşünmeleri, yerel halk ile kaynaşmaları gibi etkileşimler, yaşadıkları deneyimlere örnek olarak sıralanabilir (McCabe, 2014; Batat ve Frochot, 2014). Turistler, herhangi bir destinasyona gittiklerinde tatil için planladıkları çeşitli ihtiyaçlarının aynı anda giderilmesini beklemektedir. Günümüzde turistlerin deneyimlerini en çok sosyal medya platformları aracılığı ile birbirleri ile paylaştıkları görülmektedir. Dolayısıyla, turizm işletmeleri,

turizm pazarlamasını daha çok deneysel açıdan ele almaktadır (Goldsmith ve Tsiotsou, 2012).

2.2. Sosyal Medya

İnternetin geçirdiği evrelere bakıldığında bu evrelerin; Web1.0, Web 2.0, Web 3.0 gibi sıralandığı görülmektedir. Bu evrelerden Web 2.0'dan öncesi, tek taraflı bir iletişime izin vermekte iken, Web 2.0'dan sonrası ise karşılıklı iletişime izin veren içerik oluşturmaya ve başkalarının oluşturduğu içeriklere ulaşmaya, o içerikler ile ilgili yorum ve paylaşım yapmaya kısacası karşılıklı etkileşim ve iletişime izin veren bir yapıya dönüşmüştür. Her bir yeni evre ise, kendinden önceki evrelere yeni özellikler ilave ederek, internetin bugünkü sahip olduğu yapıya ulaşmasını sağlamıştır. İnternetin günlük hayatta kullanılmaya başlanması ile kullanıcı sayılarında ve çeşitliliğinde de artışlar görülmüştür. İnternetin Web 2.0 ile karşılıklı etkileşime imkân tanınması, günümüzde neredeyse insan hayatının bir parçası haline gelen sosyal medya kavramının da doğmasını sağlamıştır. Sayıları giderek artan sosyal medya platformlarının temeli, Web 2.0'dır. İnternetin mobil hale gelmesi ile insanlar 7/24 her an her istedikleri yerde internete ulaşabilir hale gelmiştir. Sosyal medya platformları ise, insanlar tarafından yoğun bir şekilde kullanılmaktadır.

Sosyal medya; “çeşitli özelliklere sahip olan internet kullanıcılarının birbirlerinden haberdar olmalarına, birbirleri ile iletişim kurmalarına ve etkileşime geçmelerine imkân tanıyan, kullanıcıların farklı konular hakkında içerik üretebilmelerine ve diğer kullanıcıların ürettikleri içeriklere ulaşabilmelerine olanak sağlayan çevrimiçi platformlardır (Kaplan ve Haenlein 2010; Aghaei vd., 2012; Xiang ve Gretzel 2010).

İnternetin ve sosyal medya platformlarının giderek artan bir biçimde kullanımı, işletmelerin ve tüketicilerin de bu platformlardan yararlanmasını tetiklemiştir. İşletmeler, 7/24 tüketicilere ulaşabilecekleri, ürün/hizmet pazarlayabilecekleri bir kanal edinirken, tüketiciler, internet ve sosyal medya platformları aracılığı ile ürünler hakkında bilgi edinebilir, ürünleri ve fiyatları karşılaştırabilir, diğer tüketicilerin deneyimlerinden yararlanabilir gibi satın alma kararlarını kolaylaştıracak bir platformda fiziken çok farklı coğrafi bölgelerde olsalar bile bir araya gelme imkânına kavuşmuşlardır.

Tüketicilerin internet ve sosyal medya platformları aracılığı ile bir araya gelip çeşitli bilgi ve tecrübelerini birbirlerine aktarması, bu paylaşımları daha güvenilir ve gerçekçi kılmaktadır. Bu durumun nedeni, birbirleri ile bilgi ve tecrübelerini paylaşan tüketicilerin gerçek kişiler olması ve mal/hizmeti satın almayı düşünen tüketiciler ile daha önce o mal/hizmeti satın alan tüketicilerin bir araya gelmesinden kaynaklanmaktadır. Tüketicilerin internet ve sosyal medya aracılığı ile birbirlerine bilgi ve deneyim aktarmaları, destinasyon ve tatil planları söz konusu olduğunda da gerçekleşmektedir (Buhalis ve Law, 2008; Minazzi, 2015; Battallar ve Cömert, 2015).

2.3. Sosyal Medya Destinasyon İlişkisi

İnternet ve sosyal medyanın turizm pazarlamasına entegre edilmesi sonucunda, turistlerin destinasyonlar hakkındaki alışverişleri başka bir boyuta taşınmıştır. İnternet ve sosyal medya platformları aracılığı ile turistler, kendi birtakım özelliklerini (demografik özellikler, yaşam tarzları, kişilik özellikleri gibi), kendileri gibi destinasyonlardan hoşlanan başka turistler ile buluşma, konuşma, bilgi alışverişinde bulunma, deneyimlerini paylaşma ve birbirlerine tavsiyelerde bulunma gibi etkileşimler gerçekleştirme imkânı kazanmışlardır (Kaya, 2021). Bu durum, tatil planı yapan turistlerin destinasyonlar hakkında bir farkındalık yaşamaları ve destinasyonlar hakkında bir imaj edinmesine neden olmaktadır. Ayrıca, internet ve sosyal medyada destinasyonlar ile ilgili paylaşılan içerikler, gerçek turistlerin deneyimlerinden oluşmaktadır. Buradan yola çıkıldığında, turistlerin internet ve sosyal medya aracılığı ile edindikleri destinasyon imajının tatil yeri seçiminde etkili olduğu ifade edilebilir. Moore vd.'ne göre (1998), turistlerin destinasyonlar hakkında elde ettikleri bilgi ne kadar fazla olursa, o destinasyonu seçme olasılıkları artmaktadır. Dolayısıyla sosyal medya ve internetin turistlere destinasyonlar hakkında sınırsız bilgi sunduğu varsayılabilir.

Yapılan tatil planında, alternatifleri belirlemek ve bu alternatifleri en ince ayrıntısına kadar değerlendirebilmek günümüzde internet ve sosyal medya sayesinde çok masrafsız, kolay ve hızlı hale gelmiştir. Diğer turistlerin yorumları, otel odası, deniz, restoran ya da havuzdan paylaştıkları fotoğraflar, otellere verdikleri puanlar gibi sosyal medya içerikleri plan yapan turistlerin kararlarını kolaylaştırmaktadır (Çeken vd., 2007; Soykan, 2002; Kumlu vd., 2019).

İnternet ve sosyal medya platformları, turizm sektörünü üç önemli alanda etkilemektedir. Öncelikle, internet ve sosyal medya, destinasyon ve tatil planlarının tartışıldığı çevrimiçi sitelerin ortaya çıkmasını sağlamıştır (Tripadvisor gibi). Bu sitelerde turistler, çeşitli destinasyon ve konaklama tesisleri hakkında karşılıklı fikir alışverişinde bulunmakta, destinasyon ve tesisleri puanlamaktadır. Yine Instagram gibi sosyal medya mecraları sayesinde destinasyon ve turizm ile ilgili içerikler üretilebilmekte ve bu içerikler çok kolay ve hızlı bir biçimde yayılabilmektedir. İkinci olarak sosyal medyanın turistlere sağladığı avantajlar, destinasyonlar ile ilgili karar verme alışkanlıklarının değişmesini sağlamıştır. Sosyal medya olmadan daha kısıtlı bilgi ile karar vermeye çalışan turistlerin, sosyal medya aracılığıyla edindikleri bilgiler sayesinde çok çeşitli alternatifleri farklı açılardan değerlendirebilme imkânına kavuşmaları tatil planlama ve satın alma davranışlarını değiştirmiştir. Son olarak ise sosyal medyanın turistler tarafından bu denli yoğun bir biçimde kullanılması, turizm işletmelerinin de pazarlama faaliyetlerine sosyal medyayı dahil etmelerini sağlamıştır (Buhalis ve Law 2008; Kaplan ve Haenlein, 2010).

Kimi zaman da turistler arama motorlarına tatil ve destinasyon ile ilgili bir anahtar kelime girdiğinde, arama

motorları turistleri çeşitli sosyal medya platformlarına (gezi blogları, karşılaştırma siteleri ya da turizm işletmelerinin sosyal medya hesapları gibi) yönlendirmektedir (Xiang ve Gretzel, 2010; Fotis vd., 2011).

Tatil planı yapan turistler, çoğunlukla seyahat ve destinasyon kararı verirken, bilgi arama, diğer turistlerin deneyimlerinden faydalanma gibi amaçlar doğrultusunda sosyal medya platformlarını kullandıklarını ifade ederken, tatilden dönen turistler ise tatil deneyimlerini diğer turistler ile paylaşmak için çeşitli içerikler üretip, bu içerikleri sosyal medyada paylaştıklarını ifade etmektedir. Yapılan araştırmalar, sosyal medyada paylaşılan turizm ile ilgili paylaşımların, diğer turistlerin satın alma kararlarını etkilediğini göstermektedir (Cox vd., 2009; Fotis vd., 2011; Lo vd., 2011; Yeşil, 2013; Boley vd., 2013; Munar ve Jacobsen, 2014; Özdemir vd., 2014; Arat ve Dursun, 2016).

Eryılmaz ve Şengül de (2016), yaptıkları çalışmada, turistlerin gastronomi seyahatleri ile ilgili paylaştıkları olumlu sosyal medya içeriklerinin, tatil planı yapan tüketicilerin bilgi toplamasında yardımcı olduğu ve tatil kararları ile destinasyon seçimlerini etkilediğini ifade etmektedir. Çalışmaya katılanlar, paylaşılan yöresel yemek fotoğraflarının destinasyon seçimlerini etkilediğini belirtmektedir. Fotis vd. (2011), sosyal medya paylaşımlarının destinasyon ve tesis seçiminde karar verilmeden önce yapılan planlardaki değişimleri etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Katılımcıların %50'si, sosyal medya içeriklerinin, seyahat planlarını küçük oranda, %15'i ise büyük oranda değiştirdiğini ifade etmiştir.

Turistler, satın alma öncesinde daha çok bilgi edinme ve diğer turistlerin deneyimlerinden yararlanma amacı ile sosyal medyadan yararlanırken, satın alma sonrasında ise memnuniyetsizliklerini ve şikayetlerini paylaşmak için de sosyal medyadan faydalanmaktadır. Sosyal medya platformları, destinasyonların daha çekici ve daha bilinir hale gelmesini etkilemektedir. Paylaşılan içerikler, destinasyonlar ile ilgili deneyimlerin çok kısa bir zamanda çok büyük kitlelere ulaşmasını sağlamaktadır (Gretzel vd., 2006; Cox vd., 2009; Xiang ve Gretzel, 2010; Chan ve Guillet, 2011; Fotis vd., 2012; Huang, 2012; Munar, 2012; Hays vd., 2013; Phelan vd., 2013; Leung vd. 2013; Munar ve Jacobsen, 2014; Kim vd., 2015; Amaro vd., 2016; Denizci vd., 2016; Mandic vd. 2020, Arslan, 2020).

Sosyal medya platformlarının sağladığı faydalar, destinasyon pazarlamasında sosyal medyadan yararlanmanın önemini artırmıştır. İşletmeler, kendilerini ifade edebilecekleri yeni bir mecra bulmuş, turistler de akıllarındaki sorulara tatmin edici yanıtlar edinmiştir (Zeng ve Gerritsen, 2014). Tatil planı yapan turistlerin seyahatleri ile ilgili alternatif rotalar belirlemeleri, araştırma yapmaları, konaklama ve destinasyon bilgilerini incelemeleri, tatilleri için verecekleri nihai kararı etkilemektedir. Üstelik sosyal medya platformlarında yer alan turistik bilgilerin sürekli güncellenmesi ve gerçek deneyim yaşayan insanların deneyimlerinden oluşması, turistlere daha güvenilir bilgi kaynakları yaratmaktadır. Sosyal medyada paylaşılan

turistik içerikler, tatil yapan turistlerin yakın destinasyonları ziyaret etmesini de etkilemektedir (Tjostheima vd., 2007; Jacobsen ve Munar, 2012; Buhalis ve Foerste, 2015; Javed vd., 2020).

Hatta influencer (etkileyici) olarak tanımlanan sosyal medya fenomenleri ortaya çıkmış ve bu sosyal medya fenomenleri gittikleri tatil bölgelerinden yaptıkları paylaşımlar ile yeni bir iş modeli yaratmışlardır. Sosyal medya fenomenleri, kitleleri etkileyebilme gücüne sahip olduğundan herhangi bir destinasyon için yaptıkları paylaşımlar (fotoğraf, video, yorum gibi) ile destinasyon seçimini etkileyebilmektedir. Sosyal medyadan elde edilen bilgi, turistlerin algıladıkları riski düşürmekte, güven duygularını artırmakta ve karar vermelerini kolaylaştırmaktadır (Gretzel vd., 2007; Parra-Lo'pez vd., 2012).

Sevinç (2021), sosyal medya paylaşımlarının bilgi paylaşımını, yerel halk ile iletişim kurulmasını, destinasyon ile duygusal bağ kurulmasını ve tatil ile ilgili bir deneyim edinilmesini etkilediği sonucuna varmıştır. Belbel ve Eker (2022), yaptıkları çalışmada, sosyal medyada paylaşım yaparak gezdikleri yerleri paylaşan gezgin turistlerin, paylaştıkları içerikler ile çok geniş kitlelere ulaştıklarını ve paylaşılan içeriklerin destinasyonları tanıtmak için etkili bir araç haline geldiğini ifade etmektedir. Sosyal medya içerikleri, tatil planı yapan turistlerin ulaşım, seyahat, konaklama ve gastronomi konularındaki satın alma alışkanlıklarını etkilemektedir. Ayrıca sosyal medya işletmeler için turizm pazarlaması adına son derece etkili bir pazarlama aracı haline gelmiştir.

Aktan ve Koçyiğit (2016), turistlerin tatil planlarken ve satın alırken sosyal medya platformlarından yararlanarak yapabilecekleri faaliyetleri sıralamıştır. Buna göre turistler, tatil planlarken, turizm ile ilgili çeşitli blogları takip ederek konaklama işletmeleri ve destinasyonlar hakkında bilgi edinebilir, kendi bilgi ve deneyimlerini paylaşabilir. Turistler, konaklama ve seyahat işletmelerinin sosyal medya hesaplarını takip ederek onlarla iletişim kurabilir. Özellikle YouTube gibi video içeriği üreten sosyal medya platformları sayesinde, tatil için gitmeyi planladıkları destinasyon ve işletmelerin videolarını seyrederek karar verebilir. Tatilleri biten turistler sosyal medya aracılığı ile kendi tatil deneyimlerini paylaşıp başkalarına yardımcı olabilir. Sosyal medya etkileşim ve iletişimin çok hızlı gerçekleştiği bir mecra olduğu için, turistler tatil sırasında aldıkları hizmet ile ilgili herhangi bir memnuniyetsizlik ya da şikayetlerini çok hızlı bir biçimde hem muhatabına hem de diğer turistlere ulaştırabilmektedir. Turistler, konaklama işletmelerinin sosyal medya platformları üzerinden paylaştıkları indirim, promosyon, çekiliş gibi etkinliklere katılabilmek imkanı da kavuşmaktadır.

Sosyal medyanın turizm sektöründe bu denli yoğun kullanılmaya başlaması, "Destinasyon Pazarlama Organizasyonları"nın da bu durumdan yararlanmasını sağlamıştır (Lundvd., 2018). Çeşitli ülkelerin destinasyon pazarlama organizasyonlarının karşılaştırıldığı bir çalışmada, Twitter ve Facebook gibi sosyal medya

platformlarında hesapları bulunan destinasyon pazarlama organizasyonlarının herhangi bir sosyal medya platformunda hesabı bulunmayan organizasyonlara göre rekabet avantajı elde ettiği görülmektedir (Schegg vd. 2008; Stankov vd., 2010; Hays vd., 2013).

Kılıçaslan ve Albayrak (2020) yaptıkları çalışmada, sosyal medya platformlarının doğru ve etkili bir biçimde kullanıldığında destinasyon pazarlamasına önemli katkı sağlayacağını ifade etmektedir. Rakip destinasyon pazarlama organizasyonlarının sosyal medya hesapları incelendiğinde; daha güncel bilgi paylaşan, daha fazla dil seçeneği olan ve hedef kitleye yönelik içerik paylaşan destinasyon pazarlama organizasyonlarının tüketicilerin satın alma kararlarını daha fazla etkilediklerini belirtmektedir.

3. Yöntem

3.1. Amaç ve Örneklem

Turistlerin tatil planlarında tercih ettikleri destinasyonlardan birisi, adalardır. Ada, anakaradan farklı olan yönleri, bitki örtüsü, kültürel ve tarihi zenginlikleri gibi özellikleri açısından bir cazibe merkezidir. Turizm, adaların ekonomik açıdan kalkınmasını sağlayan önemli unsurlardan birisidir. Adalarda yaşayan insanların büyük bir çoğunluğu turizm ile geçinmektedir (Yang vd., 2016). Adalardaki turizm faaliyeti geliştikçe, turizm işletmelerinin nitelikleri ve nicelikleri artmaktadır.

Adaların anakaradaki destinasyonlardan farklı bir cazibeye sahip olması, turistlerin farklı deneyimler kazanmasına yardımcı olmaktadır. Turistlere romantizm, heyecan, kaçış, doğa ile içiçe olma gibi deneyimler yaşatması, turistlerin adaları bir turizm destinasyonu olarak tercih etmesine etki etmektedir (Moon ve Han, 2018). Dolayısıyla, adalar sahip oldukları turizm potansiyelleri açısından değerlendirildiğinde, turistler tarafından sıklıkla ziyaret edilen destinasyonlar arasında yer almaktadır (Keskin ve Akşol, 2021).

Türkiye’de güneşin en son battığı yer olarak adlandırılan Gökçeada, Türkiye’nin en batı ucunda yer almaktadır. Aynı zamanda ülkenin en büyük adası olma özelliğine de sahiptir. Başta İstanbul olmak üzere birçok şehre yakın olması sebebiyle yaz aylarında yoğun bir turist akınına uğramaktadır. Bir turizm destinasyonu olarak ada, birçok turistik çekiciliğe sahiptir. Örneğin, çeşitli deniz canlısının yuvası olan Gökçeada Sualtı Parkı, Türkiye’deki ilk ve tek sualtı parkıdır. Balık tutmak ve yüzmek isteyen turistler Yıldızköy’ü tercih ederken, sörf, rüzgâr sörfü, dalış gibi su sporları yaparak tatilini geçirmek isteyen turistler ise Aydıncık Plajı’nı tercih etmektedir. Adada ilçe merkezi haricinde 10 köy bulunmaktadır. Bunlardan Zeytinliköy, Tepeköy ve Eski Bademli çoğunlukla Rum vatandaşların ikamet ettikleri köylerdir. Tepeköy’de her yıl 15 Ağustos günü Meryem Ana Panayırı düzenlenmektedir. Aynı zamanda Rum vatandaşların dini bayramı olan bu gün için

ada dışında yaşayan Rum vatandaşların yanı sıra özel olarak bu tarihi seçen Türk vatandaşları da gelmektedir. Gökçeada, 2011 yılında Cittaslow unvanı alarak dünyanın ilk ve tek sakin adası olmuştur (Gökçeada Belediyesi, Gökçeada Kaymakamlığı). Kafa ve Demircioğlu (2022), yaptıkları çalışmada Gökçeada destinasyonu ile ilgili sosyal medyada yapılan yorumları ve bu yorumların konaklama işletmeleri ile ilişkisini incelemişlerdir. Çalışmada ele alınan çevrimiçi turist yorumlarına göre en çok yorum alan işletmeler pansiyonlar olmuştur. Buradan yola çıkılarak, pansiyon işleten işletmecilerin çevrimiçi yorumları takip etmesinin faydalı olacağı belirtilmiştir. Gökçeada’ya gelen turistlerin yaptığı çevrimiçi yorumlar, çoğunlukla (%71) olumlu görüş bildirmektedir. Dolayısıyla gelen turistlerin adadan memnun ayrıldığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışma, adaya gelen turist profilinin çeşitliliğini ve farklı ülkelerden gelen turistlerin bir turizm destinasyonu olarak adayı tercih ettiklerini göstermektedir. Yaz aylarındaki yoğunluğa rağmen doğasını, bakir koylarını ve temiz havasını korumaya devam eden ada, deniz-kum-güneş tercih eden turistlerin dışında özellikle alternatif turizmi tercih eden turistler için cazip bir turistik destinasyondur.

Bu araştırma, Gökçeada’nın bir tatil destinasyonu olarak seçilmesinde sosyal medya kullanımının araştırılması amacıyla yapılmıştır. Bu amaçla 2019 yılı Ağustos ayında Kabatepe-Gökçeada feribotunda seyahat eden, Türk turistlere nicel araştırma yöntemlerinden yüz yüze anket yöntemi uygulanmıştır. Araştırmanın Ağustos ayında yapılmasının nedeni ise yukarıda da açıklandığı üzere özellikle Meryem Ana Panayırı nedeniyle 14-15 Ağustos tarihlerinde Gökçeada’ya gelen turist sayısının artmasıdır. İlde toplamda 60 konaklama işletmesi 685 oda ve 1.492 yatak kapasitesi bulunmaktadır (Çanakkale Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü, 2020). Fakat destinasyon bazlı ziyaretçi sayılarına ulaşmak mümkün olmadığı için Çanakkale ilindeki ortalama doluluk oranı tespit edilmiş ve buna göre Gökçeada’yı yaklaşık 200.000 turistin ziyaret etmiş olabileceği varsayılmıştır. Bu anakütleden yola çıkılarak amaçlı örnekleme yöntemi ile araştırma kapsamında Gökçeada’yı ziyaret eden 410 Türk Turist ile görüşülmüştür. Sadece Türk Turistler ile görüşülmesinin nedeni ise araştırmadaki zaman kısıtıdır. Anketler, sorumlu yazar tarafından uygulanmıştır. Eksik veri içeren anketler elendikten sonra 371 anket değerlendirmeye alınmıştır.

Anket, üç ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm, destinasyon seçiminde sosyal medyanın kullanımını ölçmek için Fotis vd. (2012) ve Narangajavana vd. (2017) çalışmalarından uyarlanan 17 ifadeden oluşmaktadır. Bu bölümdeki ifadeleri ölçmek amacıyla 5’li Likert Ölçek kullanılmıştır (1=kesinlikle katılmıyorum - 5=kesinlikle katılıyorum). İkinci bölümde ise katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik 6 soru yer almaktadır. Üçüncü bölümde ise katılımcıların sosyal medya kullanım alışkanlıkları ile ilgili 3 soru bulunmaktadır. Toplanan verilerin analiz edilmesinde SPSS 20 ve AMOS 24 istatistik programları kullanılmıştır.

3.2. Hipotezler

Araştırmanın hipotezleri, destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı, katılımcıların demografik özellikleri ve sosyal medya kullanım alışkanlıklarını inceleyecek şekilde geliştirilmiştir. Bu amaçla oluşturulan araştırma hipotezleri aşağıdaki gibidir:

H₁: Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı, turistlerin cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₂: Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı, turistlerin medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₃: Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı, turistlerin eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₄: Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı, turistlerin yaşına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Tablo 1. Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri

Demografik Özellikler			Demografik Özellikler				
	Frekans	%		Frekans	%		
Cinsiyet	Kadın	179	48,2	Eğitim	İlköğretim	9	2,4
	Erkek	192	51,8		Lise	82	22,1
Medeni Durum	Bekar	184	49,6		Önlisans	57	15,4
	Evli	187	50,4		Lisans	153	41,2
Yaş	15-25	106	28,6		Yüksek Lisans	55	14,8
	26-35	118	31,8		Doktora	15	4,0
	36-45	88	23,7		Kamu Personeli	94	25,3
	46-55	36	9,7		Özel Sektör Çalışanı	161	43,4
	56-65	23	6,2		Öğrenci	65	17,5
					Çalışmıyor	51	13,7
Toplam	371	100,0	Toplam	371	100,0		

Tablo 2. Araştırmaya Katılanların En Sık Kullandıkları Sosyal Medya Mecraları

Sosyal Medya Mecraları	Frekans	%
Instagram	312	29,9
YouTube	249	23,9
Facebook	223	21,4
Twitter	174	16,7
LinkedIn	62	5,9
Diğer (WhatsApp, Tiktok, Swarm, Tubmlr, Vimeo, Pinterest, Flickr, Snapchat, Reddit vd.)	23	2,2

Tablo 2’de ise araştırmaya katılanların en sık kullandıkları sosyal medya mecraları gösterilmektedir. Anketin ikinci bölümünde yer alan bu soruya katılımcıların birden fazla cevap verebileceği ve kullandıkları ama seçeneklerde yer almayan sosyal medya mecrasını yazabilecekleri söylenmiştir. Bu nedenle katılımcıların çoğu 2 ve daha fazla sosyal medya mecrasını işaretlemiş ya da diğer seçeneğinde kullandıkları sosyal medya mecrasının adını yazmışlardır. Tabloya göre katılımcılar tarafından en sık kullanılan sosyal medya mecrası Instagram’dır. Bunu sırasıyla YouTube (%23,9), Facebook (%21,4), Twitter (%16,7) ve LinkedIn (%5,9) takip etmektedir. Araştırmaya katılanların bir kısmı

H₅: Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı, turistlerin sosyal medya kullanım tecrübelerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₆: Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı, turistlerin sosyal medyayı günlük kullanma sürelerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₇: Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı, turistlerin meslek durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

4. Bulgular

Tablo 1’de araştırmaya katılan 371 kişinin demografik özelliklerine yer verilmektedir. Tablo incelendiğinde katılımcıların çoğunluğunun erkek (%51,8), evli (%50,4), 26-35 yaş aralığında (%31,8), lisans mezunu (%41,2) ve özel sektör çalışanı (%41,2) olduğu görülmektedir.

bu sayılan mecraların hiçbirini kullanmadıklarını, buna karşılık sadece diğer seçeneğinde belirttikleri (özellikle WhatsApp) mecraları kullandıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 3. Araştırmaya Katılanların Sosyal Medyayı Günlük Kullanım Süreleri ile Kullanım Tecrübeleri (yıl bazında)

Günlük Kullanım Süreleri	Frekans	%
1 saat ve daha az	97	26,1
2-5 saat	223	60,1
6-9 saat	36	9,7
10-13 saat	12	3,2
14-17 saat	0	0,0
18 saat ve üzeri	3	0,8
Kullanım Tecrübesi		
1 yıl ve daha az	5	1,3
2-4 yıl	37	10,0
5-7 yıl	100	27,0
8-9 yıl	76	20,5
10 yıl ve üzeri	153	41,2

Araştırmaya katılanların sosyal medyayı günlük kullanım süreleri ile yıllık bazda kullanım tecrübeleri ise Tablo 3’te gösterilmektedir. Tabloya göre katılımcıların %60,1’i 2-5 saat aralığında sosyal medya mecralarını kullanmaktadır. Katılımcıların çoğu (%41,2) sosyal medyayı 10 yıl ve üzeri

bir süredir kullanmaktadırlar. Bunun yanı sıra 1 yıl ve daha az cevabı veren 5 katılımcının günlük kullanım süreleri incelendiğinde bu sonuca paralel olarak günlük kullanımlarının 1 saat ve daha az, bir kişinin ise 2-5 saat arası olduğu görülmüştür.

Çalışmada öncelikle Açıklayıcı Faktör Analizi, Varimax Döndürme, Temel Bileşenler Yöntemi ve Korelasyon Matrisi yapılmıştır. Faktör Analizi sonucunda ölçekte yer alan sosyal medya kullanımı ile ilgili ifadelerin 3 faktör altında toplandığı belirlenmiştir. Bu faktörler; sosyal medya paylaşımları (SMP), geleneksel kanallardan gelen tavsiyeler (GKGT) ve sosyal medyanın etkisidir (SME).

Tablo 4. Açıklayıcı Faktör Analizi Sonrası İfadeler ve Faktörler

İfade No	İfade	Faktör Yükleri
Sosyal Medya Paylaşımları (SMP)		
S12	Destinasyonla ilgili sosyal medyadaki yorumlar doğrudur.	0,719
S13	Destinasyonun sosyal medyadaki fotoğrafları ile gerçekteki hali aynıdır.	0,710
S16	Sosyal medyadaki yorumları veya resimleri gördükten sonra, bu destinasyonun veya buradaki turizm şirketlerinin beklentilerimi karşılayacağına inanıyorum.	0,700
S15	Gökçeada'da tatil yapan insanların tatilleri hakkındaki sosyal medya paylaşımlarının güvenilir olduğuna inanıyorum.	0,670
S17	Sosyal medyadaki içeriklerin doğru olduğuna inanıyorum.	0,648
S14	Sosyal medya sayesinde, oraya gitmeden önce oradan ne bekleyeceğimi bildiğimi hissediyorum.	0,647
Geleneksel Kanallardan Gelen Tavsiyeler (GKGT)		
S11	Televizyon, radyo, gazete ve dergilerdeki reklamlarda yer alan tatil tavsiyelerine güveniyorum.	0,776
S10	Seyahat acentalarından gelen tatil tavsiyelerine güveniyorum.	0,745
S8	Resmi turizm web sitelerindeki (devlete/kamuya ait) tatil tavsiyelerine güveniyorum.	0,677
S9	Televizyon/radyodaki program veya belgesellerde ya da gazete/dergilerdeki makalelerde yer alan tatil tavsiyelerine güveniyorum.	0,643
Sosyal Medyanın Etkisi (SME)		
S3	Sosyal medya etkisiyle tatil planlarımda ufak bir değişiklik yaptım.	0,817
S4	Sosyal medya etkisiyle tatil planlarımda önemli değişiklikler yaptım.	0,813
S2	Sosyal medya etkisiyle tatil planlarımda herhangi bir değişiklik yapmadım.	-0,584

Tablo 4'te Açıklayıcı Faktör Analizi sonrasında ölçeğin son hali, faktörler ve faktör yükleri gösterilmektedir. Açıklayıcı Faktör Analizi sonrasında ölçeğin genel güvenilirliğine bakılmış ve Cronbach α değeri 0,702 olarak bulunmuştur.

KMO ve Bartlett's Küresellik Testi sonuçlarına göre ise KMO değeri 0,812, Yaklaşık Ki-kare (χ^2) değeri 1.129,84, Serbestlik Derecesi (df) 78 ve Anlamlılık (p) değeri 0,000 olarak belirlenmiştir. Analiz sonucunda elde edilen değerler anakütle içerisindeki değişkenler arasında bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Bu durum da verilerin faktör analizine uygun olduğuna işaret etmektedir. En düşük faktör yükü 0,40 alınmış ve ölçekteki bir ifadenin faktördeki yükü bu değer üzerindeyse ve bu ifadenin diğer faktörlerdeki yükünden 0,10 veya daha yüksek ise ifade o faktörde sayılmıştır (Barnes vd., 2001). Bu nedenle 1, 5, 6 ve 7. maddeler ölçekten çıkarılmıştır. Varimax faktör analizine göre, % 53,109'unu açıklayan ve öz değeri birin üzerinde üç faktör belirlenmiştir. Sosyal medya paylaşımları boyutu; yükleri 0,647 ve 0,719 arasında değişen altı maddeden oluşmaktadır. Faktörün toplam varyansı açıklama oranı %22,464, özdeğeri 2,920 ve Cronbach α değeri 0,790 olarak bulunmuştur. Geleneksel kanallardan gelen tavsiyeler boyutu; yükleri 0,643 ve 0,776 arasında değişen dört maddeden oluşmaktadır. Faktörün toplam varyansı açıklama oranı %16,793, özdeğeri 2,183 ve Cronbach α değeri 0,711 olarak bulunmuştur. Sosyal medyanın etkisi boyutu; yükleri -0,584 ve 0,817 arasında değişen üç maddeden oluşmaktadır. Faktörün toplam varyansı açıklama oranı %13,852, özdeğeri 1,801 ve Cronbach α değeri 0,625 olarak bulunmuştur.

Tablo 5. Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İndeksleri

Uyum Ölçüsü	İyi Uyum	Kabul Ed. Uyum	Ölçek	Uyum Dur.
χ^2/sd (95,194/62)	$0 \leq \chi^2/sd \leq 3$	$3 \leq \chi^2/sd \leq 5$	1,535	İyi Uyum
AGFI	$0.90 \leq AGFI \leq 1.00$	$0.85 \leq AGFI \leq 0.90$	0,946	İyi Uyum
CFI	$0.95 \leq CFI \leq 1.00$	$0.90 \leq CFI \leq 0.95$	0,969	İyi Uyum
GFI	$0.95 \leq GFI \leq 1.00$	$0.90 \leq GFI \leq 0.95$	0,963	İyi Uyum
RMSEA	$0 \leq REMSEA \leq 0.05$	$0.05 \leq REMSEA \leq 0.08$	0,038	İyi Uyum
RMR	$RMR \leq 0,05$	$0.05 \leq RMR \leq 0.80$	0,048	İyi Uyum
ECVI	Karş. model için ECVI'dan daha küçük		0,414 < 3,167	Kabul
CAIC	Karş. model için CAIC'ten daha küçük		295,764 < 135,751	Kabul
AIC	Karş. model için AIC'ten daha küçük		153,194 < 1.171,840	Kabul

Açıklayıcı faktör analizi sonucunda ölçeğin uyum indekslerini değerlendirmek amacıyla AMOS 24 Programı kullanılarak Doğrulayıcı Faktör Analizi uygulanmıştır. 3

gizil ve 13 gösterge değişken ile test edilen birinci düzey doğrulayıcı faktör analizine ikinci düzey bağlılık gizil değişkeni eklenerek yapılan ikinci düzey doğrulayıcı faktör analizi sonuçları Tablo 5'te yer almaktadır.

Tablo 5'te yer alan χ^2/sd , GFI ve RMR, AGFI, CFI ve RMSEA değerleri iyi uyum olduğunu göstermektedir. ECVI, CAIC ve AIC'e göre de gerçeğe en yakın seçimin yapıldığı görülmektedir. Bu sonuçlara göre ölçeğin uyum indekslerinin sağlandığı söylenebilmektedir.

Yukarıdaki veriler sonucunda çalışmanın hipotezleri aşağıdaki şekilde güncellenmiştir.

H_{1abc} : Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı faktörleri, (SMP, GKGT, SME), turistlerin cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H_{2abc} : Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı faktörleri, (SMP, GKGT, SME), turistlerin medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H_{3abc} : Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı faktörleri, (SMP, GKGT, SME), turistlerin eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H_{4abc} : Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı faktörleri, (SMP, GKGT, SME), turistlerin yaşına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H_{5abc} : Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı faktörleri, (SMP, GKGT, SME), turistlerin sosyal medya kullanım tecrübelerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H_{6abc} : Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı faktörleri, (SMP, GKGT, SME), turistlerin sosyal medyayı günlük kullanma sürelerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H_{7abc} : Destinasyon seçiminde sosyal medya kullanımı faktörleri, (SMP, GKGT, SME), turistlerin meslek durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Tablo 6. Sosyal Medyanın Etkisi ile Katılımcıların Cinsiyetleri ve Medeni Durumları Arasındaki İlişkinin T-Testi Sonuçları

	Cinsiyet	N	Ortalama	Std. Sap.	T	Anlamlılık Seviyesi
SMP	Kadın	179	3,2309	0,61990	1,472	0,195
	Erkek	192	3,1302	0,69787		
GKGT	Kadın	179	3,0768	0,67927	2,038	0,032
	Erkek	192	2,9154	0,84285		
SME	Kadın	179	2,8603	0,69848	0,805	0,030
	Erkek	192	2,7951	0,85800		
Medeni Durum						
SMP	Bekar	184	3,1241	0,60570	-1,583	0,023
	Evli	187	3,2326	0,71139		
GKGT	Bekar	184	2,9226	0,74643	-1,757	0,209
	Evli	187	3,0628	0,79125		
SME	Bekar	184	2,7645	0,67578	-1,518	0,020
	Evli	187	2,8877	0,87640		

Tablo 6'daki verilere göre sosyal medya paylaşımlarının (SMP) cinsiyet değişkenine göre anlamlı farklılığının olmamasından ($p=0,195>0,05$) dolayı H_{1a} **reddedilmiştir**. Buna karşın geleneksel kanallardan gelen tavsiyelerin (GKGT, $p=0,032<0,05$) ve sosyal medyanın etkisinin (SME, $p=0,030<0,05$) cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılığı olduğu görülmektedir. Bu nedenle H_{1b} ve H_{1c} **kabul edilmiştir**. Tabloya göre kadın turistler (3,0768 – 2,8603) erkek turistlere (2,9154 – 2,7951) göre destinasyon seçimi yaparken geleneksel kanallardan gelen tavsiyelerden daha fazla etkilenmekte ve sosyal medya etkisi daha fazla olmaktadır. Medeni durum değişkenine göre anlamlı bir farklılık olup olmadığına bakıldığında ise H_{2a} ve H_{2c} 'nin **kabul edildiği**, H_{2b} 'nin ise **reddedildiği** görülmektedir. Bu sonuç, sosyal medya paylaşımlarının (SMP, $p=0,023$) ve sosyal medyanın etkisinin (SME, $p=0,020<0,05$) medeni durum değişkenine göre anlamlı bir farklılığa sahip olduğunu ve evli olan turistlerin (3,2326 – 2,8877) bekar turistlere (3,1241 – 2,7645) nazaran az da olsa daha fazla etkilendiğini göstermektedir.

Sosyal medyanın kullanımının (SMP, GKGT, SME) katılımcıların eğitim durumlarına, yaşlarına, sosyal medya kullanım tecrübelerine ve sosyal medyayı günlük kullanma

sürelerine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini incelemek amacıyla ANOVA Testi yapılmıştır. Elde edilen bulgulara göre;

- H_{3abc} **reddedilmiştir**. Sosyal medya paylaşımlarının (SMP, $p=0,934$), geleneksel kanallardan gelen tavsiyelerin (GKGT, $p=0,253$) ve sosyal medyanın etkisinin (SME, $p=0,554$) anlamlılık seviyelerinin 0,05'ten büyük olması nedeniyle sosyal medyanın etkisi, eğitim değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir.
- H_{4abc} **reddedilmiştir**. SMP ($p=0,689$), GKGT ($p=0,348$) ve SME ($p=0,689$) anlamlılık seviyelerinin 0,05'ten büyük olması nedeniyle sosyal medyanın etkisinin katılımcıların yaş değişkenine göre anlamlı bir farklılık göstermediği görülmektedir.
- H_{5abc} **reddedilmiştir**. SMP ($p=0,266$), GKGT ($p=0,135$) ve SME ($p=0,083$) anlamlılık seviyelerinin 0,05'ten büyük olduğu görülmüş ve sosyal medyanın etkisinin katılımcıların sosyal medya kullanım tecrübelerine göre anlamlı bir farklılık göstermediği anlaşılmıştır.

- H_{6abc} **reddedilmiştir**. SMP ($p=0,111$), GKGT ($p=0,790$) ve SME ($p=0,317$) anlamlılık seviyelerinin $0,05$ 'ten büyük olmasından dolayı sosyal medyanın etkisi

katılımcıların sosyal medyayı günlük kullanma sürelerine göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

Tablo 7. Sosyal Medyanın Etkisi ile Katılımcıların Meslek Arasındaki İlişkinin ANOVA Testi Sonuçları

		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p
SMP	Gruplar arası	0,761	4	0,190	0,431	0,787
	Gruplar içi	161,602	366	0,442		
	Toplam	162,362	370			
GKGT	Gruplar arası	3,412	4	0,853	1,440	0,220
	Gruplar içi	216,821	366	0,592		
	Toplam	220,233	370			
SME	Gruplar arası	6,136	4	1,534	2,532	0,040
	Gruplar içi	221,709	366	0,606		
	Toplam	227,844	370			

Tablo 7'deki ANOVA testi sonuçlarına göre sosyal medya etkisi katılımcıların mesleklerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p=0,040<0,05$). LSD Testi sonucuna göre bu farklılık, öğrencilerden kaynaklanmaktadır. Öğrencilerin diğer meslek gruplarına göre daha düşük SME puan ortalamasına (ortalama= 2,6051, standart sapma=0,69445) sahip olduğu görülmüştür. Bu sonuçlara göre H7a ($p=0,787>0,05$) ve H7b ($p=220>0,05$) reddedilirken, H7c kabul edilmiştir.

Tablo 8. Korelasyon Testi Sonuçları

Değişken I	Değişken II	n	r	p
SME	GKGT	371	0,101	0,53
SME	SMP	371	0,125	0,015
GKGT	SMP	371	0,382	0,000

Tablo 8'de değişkenler arasındaki ilişkinin Pearson Korelasyon Testi sonuçları yer almaktadır. Tabloya göre SME değişkeni ile GKGT değişkeni arasında herhangi anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır ($p=0,53>0,05$). Buna karşın SME değişkeni ile SMP değişkeni arasında çok düşük oranda (Sungur, 2010) anlamlı ($p=0,015<0,05$; $r=0,125$) bir ilişki tespit edilmiştir. SME değişkeni arttıkça SMP değişkeni de çok düşük düzeyde artış gösterecektir. GKGT değişkeni ile SMP değişkeni arasında düşük düzeyde (Sungur, 2010) anlamlı ($p=0,000<0,05$; $r=0,382$) bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuca göre GKGT değişkeni arttıkça SMP değişkeni de düşük düzeyde artış gösterecektir.

5. Tartışma ve Sonuç

Günümüzde turizm işletmeleri mal/hizmet satış merkezleri aracılığıyla agresif pazarlama yöntemleri uygulamak yerine; görüş alışverişi, tavsiye, görsel-işitsel materyal ve turistleri cezbedecek ve onları seyahat felsefesiyle tanıştıracak yeni yerler yaratmaktadır (Bizirgianni ve Dionysopoulou, 2013). Bu yerler de sosyal medya mecralarıdır. Fotis vd. (2012), yaptıkları çalışmada katılımcıların %45'inin seyahate çıkmadan önce gitmeyi planladıkları destinasyon ile ilgili bir araştırma yaptıklarını, %50'sinin seyahat sırasında, %78'inin de seyahat sonrasında içerik ve bilgi paylaştıklarını ifade etmişlerdir. Yapılan bir araştırmada Instagram, Facebook, Twitter gibi sosyal medya mecralarını

tatilde en çok kullanan 10 ülke arasında Türkiye de gelmektedir (Özdemir vd., 2019). Bu bilgiler ışığında Gökçeada'ya gelen turistlerin destinasyon seçim sürecinde sosyal medya kullanımları araştırılmıştır.

Gökçeada'ya gelişlerin en yoğun yaşandığı Ağustos ayında (Anadolu Ajansı, 2019) Kabatepe-Gökçeada feribotunda yapılan çalışmaya katılanların demografik özellikleri incelendiğinde çoğunluğunun erkek, evli, 26-35 yaş aralığında, lisans mezunu ve özel sektör çalışanı olduğu görülmektedir. Çalışmanın sonuçlarına göre katılımcılar genellikle birden fazla sosyal medya mecrasını takip etmektedir. En fazla takip edilen mecraların ise sırasıyla Instagram, YouTube, Facebook, Twitter ve LinkedIn olduğu görülmüştür. Çalışmaya katılanların sosyal medyayı günlük kullanım süreleri incelendiğinde katılımcıların çoğunluğunun günde ortalama 2-5 saat aralığında sosyal medya mecralarında zaman geçirdikleri belirlenmiştir. Yine katılımcıların %41,2'si sosyal medyayı 10 yıl ve üzeri bir süredir kullanmakta olduklarını belirtirken, katılımcıların %27'si 5-7 yıl ve %20,5'i 8-9 yıldır kullandıklarını ifade etmişlerdir. Bu sonuç, katılımcıların büyük bir çoğunluğunun sosyal medya mecralarını kullanma tecrübesi bakımından deneyimli olduklarını göstermektedir. Yapılan görüşmeler sırasında ise katılımcılar ise genellikle boş zamanlarını geçirmek, eğlence, haberlere bakmak ve günceli takip etmek gibi nedenlerden dolayı sosyal medya mecralarını ziyaret ettiklerini söylemişlerdir.

Çalışmada kullanılan ölçek; sosyal medya paylaşımları (SMP), geleneksel kanallardan gelen tavsiyeler (GKGT) ve sosyal medyanın etkisi (SME) olarak üç faktöre ayrılmıştır. Öncelikle cinsiyet ve medeni durum değişkenlerine göre katılımcıların sosyal medya kullanımı için bir analiz yapılmış ve sonucunda destinasyon seçimi yaparken cinsiyet değişkenine göre bakıldığında kadın katılımcıların erkek katılımcılara oranla geleneksel kanallardan gelen tavsiyelerden daha fazla etkilendikleri ve sosyal medya etkisinin daha fazla olduğu belirlenmiştir. Buna karşın sosyal medya paylaşımlarında her iki cinsiyet arasında herhangi anlamlı bir farklılık görülmemiştir. Sosyal medyanın yiyecek ve içecek işletmeleri tercihlerini etkilemesi üzerine yaptıkları çalışmada Pekerşen ve Kaplan (2020) ise erkeklerin kadınlara göre sosyal medya

paylaşımlarından daha fazla etkilendiklerini ifade etmişken, benzer şekilde Özdemir vd. (2019) de tatil/seyahat planlaması yaparken erkeklerin kadınlara göre sosyal medyadan daha fazla etkilendiğini bulmuştur. Medeni durum değişkenine göre bakıldığında ise evli katılımcıların bekar katılımcılara nazaran az bir farkla da olsa sosyal medyadan daha fazla etkilendiğini bulmuştur. Medeni durum değişkenine göre bakıldığında ise evli katılımcıların bekar katılımcılara nazaran az bir farkla da olsa sosyal medyadan daha fazla etkilendiğini bulmuştur. Yani geleneksel kanallardan gelen tavsiyelerin evli ve bekar katılımcılar üzerinde anlamlı bir farklılık yaratmadığı ortaya çıkmıştır.

Sürpriz bir şekilde katılımcıların sosyal medya kullanımı ile eğitim, yaş, sosyal medya kullanım tecrübesi ve sosyal medyayı günlük kullanma süresi değişkenleri arasında anlamlı bir farklılık görülmediği belirlenmiştir. Aslında bu sonuçlar oldukça şaşırtıcıdır. Çünkü, birçok çalışmada bu değişkenlerin bireylerin sosyal medyadan etkilenme düzeyi üzerinde belirleyici olduğu anlatılmaktadır. Örneğin, Pekerşen ve Kaplan (2020), tüketicilerin yaşları azaldıkça etkilenme düzeylerinin arttığını, benzer şekilde eğitim düzeyi yükseldikçe de sosyal medyanın etkisinin arttığını ifade etmektedir. Bizirgianni ve Dionysopoulou (2013) ise gençlerin ileri yaştaki bireylere göre sosyal medyayı daha fazla kullandıkları ve bu nedenle sosyal medyadan daha fazla etkilendikleri yönünde birçok çalışma olduğunu ancak kendilerinin Yunanlı gençlerin gençlik turizmi ile ilgili sosyal medyadan etkilenmeleri üzerine yaptıkları çalışmalarında sosyal medya etkisinin başka ülkelerdeki gençlerden daha düşük çıktığını söylemişlerdir. Özdemir vd. (2019), tatil/seyahat planlaması yaparken yaşın farklılık yaratan bir değişken olduğunu ve 27-44 yaş arası bireylerin daha fazla etkilendiğini ifade etmektedir. Meslek gruplarına bakıldığında ise anlamlı bir farklılık ortaya çıkmıştır. Bu farklılık, öğrencilerden kaynaklanmaktadır. Öğrencilerin diğer meslek gruplarına göre daha düşük bir oranda sosyal medyadan etkilenme derecesine sahip oldukları görülmüştür.

Sosyal medya kullanımı ile sosyal medya paylaşımları değişkenleri arasında çok düşük oranda anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Yani sosyal medya kullanımı arttıkça sosyal medya paylaşımının etkisinde de çok düşük düzeyde bir artış görülecektir. Benzer şekilde geleneksel kanallardan gelen tavsiyeler değişkeni ile sosyal medya paylaşımları değişkeni arasında da bir ilişki vardır. Ancak bu ilişki düşük düzeydedir.

İşletmeler artık geleneksel kanalların etkisinin zayıfladığını göz önüne almalıdır. Sosyal medya sayesinde turistler, istedikleri bilgiyi çok kısa bir süre içerisinde neredeyse sıfır bir maliyetle elde edebilmekte ve gitmek istedikleri destinasyonla ilgili birçok sosyal medya mecrası aracılığıyla doğru bilgiye ulaşabilmektedir. Bu bilgiler içerisinde elbette ki en önemlisi başka kişilerin deneyimlerini aktardıkları paylaşımlardır. Bu nedenle destinasyonların ve turizm alanında faaliyet gösteren işletmelerin, gelen turistlerin memnun ayrılmasını sağlamaları yetmemektedir. Onları bu deneyimlerini paylaşımları, gittikleri destinasyonlarla ilgili

yer bildirimleri yapmaları ve paylaşımlarında işletmeleri/destinasyonları etiketlemeleri yönünde teşvik etmeleri de gerekmektedir. Unutulmamalıdır ki; en etkili ve sıfır maliyetli tanıtım, müşteri yorumlarıdır.

Yukarıdaki sonuçlar göstermektedir ki; araştırmanın yapıldığı örneklem ve araştırma alanı farklı sonuçların çıkmasına neden olabilmektedir. Çalışmada yerli turistlerden veri toplanmıştır. Bu nedenle bu çalışmanın ileride daha da genişletilerek yabancı turistlerin de içine katıldığı, hatta yerli ve yabancı turistlerin sosyal medyadan etkilenme düzeylerinin karşılaştırıldığı bir şekilde yapılması önerilmektedir. İleriki çalışmalarda ayrıca, turistlerin destinasyonları tekrar ziyaret etme niyetleri, dijitalleşmenin destinasyon seçimine etkisi gibi farklı konular da ele alınabilir.

Kaynakça

- Aghaei, S., Nematbakhsh, M. A., & Farsani, H. K. (2012). Evolution of the world wide web: From WEB 1.0 to WEB 4.0. *International Journal of Web & Semantic Technology*, 3(1), 1-10.
- Akkuş, G., & Çalışkan, G. (2020). Destinasyon pazarlama faaliyetleri kapsamında yürütülen sosyal müşteri ilişkileri yönetiminin rolünü tespate yönelik nitel bir araştırma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(76), 1984-1998.
- Aktan, E., & Koçyiğit, M. (2016). Sosyal medya'nın turizm faaliyetlerindeki rolü üzerine teorik bir inceleme. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 62-73.
- Amaro, S., Duarte, P., & Henriques, C. (2016). Travelers' use of social media: A clustering approach. *Annals of Tourism Research*, 59, 1-15.
- Anadolu Ajansı (2019). Tatilcilerin Dönüş Yolculuğu Başladı. (Erişim: 08.09.2022), <https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/tatilcilerin-donus-yolculugu-basladi/1556342>
- Arat, T. & Dursun, G. (2016). Seyahat ve konaklama tercihi açısından sosyal paylaşım sitelerinin kullanımı. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 19(41.Yıl Özel Sayısı), 111-128.
- Arslan, E. (2020). Çevrimiçi gastronomik turist deneyimlerinin içerik analiziyle incelenmesi. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Turizm Fakültesi Dergisi*, 23(2), 442-460.
- Barnes, J., Cote, J., Cudeck, R., & Malthouse, E. (2001). Factor analysis-checking assumptions of normality before conducting factor analysis. *Journal of Consumer Psychology*, 10(1,2), 79-81.
- Batat, W. & Frochot, I. (2014). Towards an experiential approach in tourism studies. İçinde: S. McCabe (Ed.), *The Routledge Handbook of Tourism Marketing* (p.109-123). Oxon & New York: Routledge.

- Battallar, Z., & Cömert, M. (2015). Tüketicilerin tercihlerinde sosyal medyadaki reklamların etkisi. *Turizm Akademik Dergisi*, 2(1), 39-48.
- Belber, B. G. & Eker, S. (2022). Sosyal medyanın destinasyon tercihine etkisi: Kapadokya örneği. *Yeni Medya*, 2022(12), 205-233.
- Bizirgianni, I., & Dionysopoulou, P. (2013). The influence of tourist trends of youth tourism through social media (sm) and information and communication Technologies. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 73, 652-660.
- Boley, B. B., Magnini, V. P. & Tuten, T. L. (2013). Social media picture posting and souvenir purchasing behavior: Some initial findings research note, *Tourism Management*, 37, 27-30.
- Buhalis, D. (1998). Strategic use of information technologies in the tourism industry. *Tourism Management*, 19(5), 409-421.
- Buhalis, D., & Law, R. (2008). Progress in information technology and tourism management: 20 years on and 10 years after the internet-The state of etourism research. *Tourism Management*, 29(4), 609-623.
- Buhalis, D. & Foerste, M. (2015). SoCoMo marketing for travel and tourism: Empowering co-creation of value. *Journal of Destination Marketing & Management*, 4(3), 151-161.
- Chan, N. L., & Guillet, B. D. (2011). Investigation of social media marketing: How does the hotel industry in Hong Kong perform in marketing on social media websites?. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 28(4), 345-368.
- Cox, C., Burgess, S., Sellitto, C. & Buultjens, J. (2009). The role of user-generated content in tourists' travel planning behavior. *Journal of Hospitality Marketing and Management*, 18(8), 743-764.
- Çanakkale Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü. (2020). <https://canakkale.ktb.gov.tr/Eklenti/72851,turizm-isletme--belgeli-tesislerxls.xls?0>
- Çeken, H., Karadağ, L., & Dalgın, T. (2007). Kırsal kalkınmada yeni bir yaklaşım kırsal turizm ve Türkiye'ye yönelik teorik bir çalışma. *Artvin Çoruh Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, 8(1), 1-14.
- Destinasyon <https://sozluk.gov.tr/>
- Denizci, G. B., Kucukusta, D. & Liu, L. (2016). An examination of social media marketing in China: How do the top 133 hotel brands perform on the top four Chinese social media sites?, *Journal of Travel ve Tourism Marketing*, 33(6), 783-805.
- eMarketer. (2008). Online reviews sway shoppers <http://www.emarketer.com/Article.aspx?R=100640>
- Eryılmaz, B., & Şengül, S. (2016). Sosyal medyada paylaşılan yöresel yemek fotoğraflarının turistlerin seyahat tercihleri üzerindeki etkisi. *Uluslararası Türk Dünyası Turizm Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 32-42.
- Fotis, J., Rossides, N. & Buhalis, D. (2011). Social media impact on holiday travel planning: The case of the Russian and the FSU markets, *International Journal of Online Marketing*, 1(4), 1-19.
- Fotis, J., Buhalis, D. & Rossides, N. (2012). Social media use and impact during the holiday travel planning process. İçinde: Fuchs, M., Ricci, F. & Cantoni L. (Eds.), *Information and Communication Technologies in Tourism 2012* (p.13-24). Springer-Verlag.
- Goldsmith, R. E. & Tsiotsou, R. H. (2012). Introduction to experiential marketing. İçinde: R. H. Tsiotsou & R. E. Goldsmith (Eds.), *Strategic Marketing in Tourism Services* (p. 207-214). UK: Emerald Group Publishing Limited.
- Gökçeada Belediyesi. *Gezilecek Yerler*. (Erişim: 08.09.2022), <https://www.gokceada.bel.tr/gezilecek-yerler/>
- Gökçeada Kaymakamlığı. *Dünyanın İlk ve Tek Sakin Adası (Cittaslow): Gökçeada*. (Erişim: 08.09.2022), <http://www.gokceada.gov.tr/dunyanin-ilk-ve-tek-sakin-adası-cittaslow-gokceada>
- Gretzel, U., Fesenmaier, D. R., & O'Leary, J. T. (2006). The transformation of consumer behaviour. In *Tourism business frontiers* (p. 9-18). Routledge.
- Gretzel, U., Yoo, K. H., & Purifoy, M. (2007). Online travel review study: Role and impact of online travel reviews.
- Gretzel, U., Kang, M. H., & Lee, W. J. (2008). Differences in consumer-generated media adoption and use: a cross-national perspective. *Journal of Hospitality & Leisure Marketing*, 17(1-2), 99-120
- Hays, S., Page, S. J. & Buhalis, D. (2013). Social media as a destination marketing tool: It's use by national tourism organisations, *Current Issues in Tourism*, 16(3), 211-239.
- Huang, L. (2012). Social media as a new play in a marketing channel strategy: Evidence from Taiwan travel agencies' blogs. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 17(6), 615-634.
- Jacobsen, J. K. S. & Munar, A. M. (2012). Tourist information search and destination choice in a digital age. *Tourism Management Perspectives*, 1, 39-47.
- Javed, M., Tučková, Z. & Jibril, A. B. (2020). The role of social media on tourists' behavior: An empirical analysis of millennials from the czech republic. *Sustainability*, 12, 7735. doi:10.3390/su12187735
- Kafa, N., & Demircioğlu, E. (2022). Gökçeada'daki konaklama işletmelerine yönelik çevrimiçi müşteri değerlendirmelerinin incelenmesi: Tripadvisor örneği.

- Journal of Recreation and Tourism Research, 9(2), 52-69.
- Kaplan, A. M., & Haenlein, M. (2010). Users of the world, unite! The challenges and opportunities of social media. *Business Horizons*, 53(1), 59-68.
- Kaya, M. (2021). Türkiye'nin en çok yabancı turist ağırlayan destinasyonların imajına yönelik bir araştırma. *Güncel Turizm Araştırmaları Dergisi*, 5(1), 117-130. DOI: 10.32572/guntad.871547.
- Kemp, S. (2022) Digital 2022: Global Overview Report <https://wearesocial.com/uk/blog/2022/01/digital-2022-another-year-of-bumper-growth-2/>
- Keskin, G., & Akyol, A. (2021). Ada turizmi açısından destinasyon çekiciliği ve destinasyon marka kimliği ölçeklerinin Türkçeye uyarlanması. *TroyAcademy*, 6(2), 669-696.
- Kılıçarslan, D., & Albayrak, T. (2020). Destinasyon pazarlama organizasyonlarının sosyal medya performansının kıyaslanması. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 31(2), 149-160.
- Kim, W. G., Lim, H. & Brymer, R. A. (2015). The effectiveness of managing social media on hotel performance. *International Journal of Hospitality Management*, 44, 165-171.
- Kotler, P., Bowen, J., & Makens, J. C. (2010). *Marketing for hospitality and tourism* (5th ed.). Boston, MA: Pearson Education.
- Kumlu, S. T., Altıntaş, H., & Özkul, E. (2019) Kırsal turizm destinasyonlarının tanıtılmasında sosyal medyanın rolü. *Gastroia: Journal of Gastronomy and Travel Research*, 3(4), 723-738.
- Larsen, S. (2007). Aspects of a psychology of the tourist experience. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 7(1), 7-18.
- Leung, D., Law, R., van Hoof, H. & Buhalis, D. (2013). Social media in tourism and hospitality: A literature review. *Journal of Travel ve Tourism Marketing*, 30(1/2), 3-22.
- Litvin, S. W., Goldsmith, R. E., & Pan, B. (2008). Electronic word-of-mouth in hospitality and tourism management. *Tourism Management*, 29(3), 458-468
- Lo, I. S., McKercher, B., Lo, A., Cheung, C. & Law, R. (2011). Tourism and online photography, *Tourism Management*, 32, 725-731.
- Lund, N. F., Cohen, S. A. & Scarles, C. (2018). The power of social media storytelling in destination branding, *Journal of Destination Marketing & Management*, 8, 271-280.
- Mandić, A., Pivčević, S. & Petrić, L. (2020). Restaurant online reputation and destination competitiveness: Insight into TripAdvisor data. *İçinde: Peşteck, A., Kukanja, M. & Renko, S. (Eds.), Gastronomy for Tourism Development* (p. 155-184). Emerald Publishing Limited.
- Minazzi, R. (2015). Social media impacts on travel suppliers: Social media marketing. *İçinde: Social Media Marketing in Tourism and Hospitality*. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-05182-6_4.
- Moon, H. & Han, H. (2018). Destination attributes influencing Chinese travelers perceptions of quality and intentions for island tourism: A case of Jeju Island. *Tourism Management Perspectives*, 28, 71-82.
- Moore, K., Simmons, D. G., & Fairweather, J. R. (1998). Visitor decision making, On-site spatial behaviours, cognitive maps and destination perceptions: A case study of Kaikoura. *Tourism Research and Education Centre (TREC), Lincoln University, Report No. 4.*
- McCabe, S. (2014). Introduction. *İçinde: S. McCabe (Ed.), The Routledge Handbook of Tourism Marketing* (p.1-12). Oxon & New York: Routledge.
- Munar, A. M. (2012). Social media strategies and destination management. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 12(2), 101-120.
- Munar, A. M. & Jacobsen, J. K. S. (2014). Motivations for sharing tourism experiences through social media, *Tourism Management*, 43, 46-54.
- Narangajavana, Y., Fiol, L. J. C., Tena, M. A. M., Artola, R. M. R., & García, J. S. (2017). The influence of social media in creating expectations. An empirical study for a tourist destination. *Annals of Tourism Research*, 65, 60-70.
- Özdemir, S. S., Özdemir, M., Polat, E. & Aksoy, R. (2014). Sosyal medya kavramı ve sosyal ağ sitelerinde yer alan online reklam uygulamalarının incelenmesi. *Electronic Journal of Vocational Colleges-December*, 58-64.
- Özdemir, Ö., Eroğlu, S., & Güneren Özdemir, E. (2019). Turistik destinasyon seçiminde sosyal medyanın rolü: Kapadokya üzerine bir araştırma. *İçinde: Kemal Birdir (Ed.). 3. Uluslararası Turizmin Geleceği Kongresi: İnovasyon, Girişimcilik ve Sürdürülebilirlik Kongresi (Futourism 2019) Bildiriler Kitabı 26-28 Eylül 2019, (s. 600-609). Mersin: Mersin Üniversitesi Yayınları.*
- Parra-López, E., Gutiérrez-Taño, D., Diaz-Armas, R. J., & Bulchand-Gidumal, J. (2012). Travellers 2.0: Motivation, opportunity and ability to use social media. *Social Media in Travel, Tourism and Hospitality: Theory, Practice and Cases*, 171-187.
- Pekerşen, Y., & Kaplan, M. (2020). Tüketicilerin yeme içme alışkanlıkları ve yiyecek-içecek işletmesi tercihlerinde sosyal medya kullanımının rolü: Muğla örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12 (3), 2362-2381.
- Phelan, K. V., Chen, H. T. & Haney, M. (2013). "Like" and "check-in." How hotels utilize facebook as an effective

- marketing tool, *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 4(2), 134-154.
- Schegg, R., Liebrich, A., Scaglione, M. & Ahmad, S. F. (2008). An exploratory field study of web 2.0 in tourism. *İçinde: P. O'Connor, W. Höpken, ve U. Gretzel (Eds.), Information and Communication Technologies in Tourism 2008* (p. 152-163). Viyana: Springer.
- Sevinç, F. (2021). Sosyal medya kullanıcılarının deneyim turizmi serüveni. *Uluslararası Türk Dünyası Turizm Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 1-16.
- Sirakaya, E., & Woodside, A. G. (2005). Building and testing theories of decision making bytravellers. *Tourism Management*, 26(6), 815-832.
- Soykan, F. (2003). Kırsal turizm ve Türkiye turizmi için önemi. *Ege Coğrafya Dergisi*, 12(1).
- Stankov, U., Lazić, L. & Dragičević, V. (2010). The extent of use of basic Facebook user-generated content by the national tourism organizations in Europe. *European Journal of Tourism Research*, 3(2), 105-113.
- Sungur, O. (2010). Korelasyon analizi. *İçinde: Şeref Kalaycı (Ed.). SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri* (s.115-127). Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- TripAdvisor. (2011). Fact Sheet. Retrieved 8 September 2011, http://www.tripadvisor.com /pages/about_us.html
- Tjøstheima, I., Tussyadiaha, L. P. & Hoem, S. O. (2007). Combination of information sources in travel planning a cross national study. *Information and Communication Technologies in Tourism, Slovenia*.
- Yang, J., Ge, Y., Ge, Q., Xi, J., & Li, X. (2016). Determinants of island tourism development: The example of Dachangshan Island. *Tourism Management*, 55, 261-271.
- Yeşil, M. M. (2013). The social media factor in the development and promotion of religious tourism, *Turkish Studies - International Periodical for the Languages, Literature and History of Turkish or Turkic*, 8(7), 733-744.
- Yoo, K.-H., Gretzel, U., & Zach, F. (2011). Travel Opinion Leaders and Seekers. In R. Law, M. Fuchs & F. Ricci (Eds.), *Information and Communication Technologies in Tourism 2011* (pp. 525-535). New York, NY: Springer
- Xiang, Z., & Gretzel, U. (2010). Role of social media in online travel information search. *Tourism Management*, 31(2), 179-188.
- Wan S., & Law R. (2017) Leveraging online reviews in the hotel industry. *İçinde: Xiang Z. & Fesenmaier D. (Eds.) Analytics in Smart Tourism Design: Concepts and Methods (Tourism on the Verge)* (p.235-252). Springer, Cham.
- Zeng, B. & Gerritsen, R. (2014). What do we know about social media in tourism? A review. *Tour. Manag. Perspect*, 10, 27-36.

Extended Summary

Purpose

With this study, it is aimed to measure the usage of social media on the selection of Gökçeada as a touristic destination. Because social media channels are important channels that allow their users to share instantaneously. Thanks to social media channels such as Facebook and Instagram, tourists can share photos and videos of the places they visit, stay and spend time with their followers at any time. There are many studies showing that many people decide on the restaurant they will go, the food they will eat, the destination they will visit, especially according to the shares of famous people or influencers.

Literature Review

Social media platforms are online platforms that “enable internet users with various features to be aware of each other, communicate and interact with each other, enable users to produce content on different topics and access the content produced by other users” (Kaplan and Haenlein 2010; Aghaei et al. , 2012; Xieng and Gretzel 2010).

The fact that tourists come together through the internet and social media platforms and transfer their various knowledge and experiences to each other makes these shares more reliable and realistic. The reason for this situation is that the tourists who share their knowledge and experience with each other are real people, and the tourists who are considering purchasing the good/service come together with the tourists who have bought that good/service before. Tourists' transfer of information and experience to each other through the internet and social media also takes place when it comes to destination and holiday plans (Buhalis and Law, 2008; Minazzi, 2015; Battallar and Cömert, 2015). Tourists who make holiday plans mostly use social media platforms for purposes such as searching for information and benefiting from the experiences of other consumers while making travel and destination decisions, while tourists returning from vacation express that they produce and share various content on social media to share their holiday experiences with other consumers. Studies show that tourism-related posts on social media affect other tourists' purchasing decisions (Cox et al., 2009; Fotis et al., 2011; Lo et al., 2011; Yeşil, 2013; Boley et al., 2013; Munar et al. Jacobsen, 2014; Özdemir et al., 2014; Arat and Dursun, 2016). The fact that the islands have a different appeal than the mainland helps tourists gain different experiences. The fact that it provides experiences such as romance, excitement, escape, being in touch with nature affects tourists to prefer the islands as a tourism destination (Moon and Han, 2018). Therefore, when the islands are evaluated in terms of their tourism potential, they are among the tourism destinations frequently visited by tourists (Keskin and Akyol, 2021).

Design/methodology/approach

This study was conducted with tourists traveling on the ferry in Kabatepe-Gökçeada in August 2019. Participants in the

study were selected by convenience sampling method, one of the non-random sampling methods. A total of 371 questionnaires were determined to be suitable for the study. SPSS and AMOS statistical programs were used in the analysis of the data. In the study, first of all, frequency analysis of the demographic characteristics of the participants was made. Then, frequency analysis of 3 questions measuring the behavior of the participants towards social media channels was conducted. Explanatory and Confirmatory Factor Analysis, KMO-Barlett's Test of Sphericity were performed, respectively. Although the hypotheses of the study were determined at the beginning, the hypotheses were updated after the factor analysis. The data obtained from 13 expressions collected under 3 factors as a result of factor analysis were used in the study. The t-test, ANOVA Test and Pearson Correlation Test were conducted to find the groups affected by social media while choosing a holiday destination.

Findings

The statements of the scale were subjected to factor analysis and a total of 3 factors were found. These factors are; social media posts (SMP), recommendations from traditional channels (GKGT), and social media influence (SME). The Cronbach's Alpha value of the scale was found to be reliable (0.702). The χ^2/sd , GFI and RMR, AGFI, CFI and RMSEA values found as a result of the Explanatory Factor Analysis show good harmony. According to EVCI, CAIC and AIC, it is seen that the closest selection to the truth is made. These results show that the scale provides the fit indices.

According to the study findings, H1a was rejected, H1b and H1c were accepted. Accordingly, women are more influenced by the recommendations from traditional channels and social media when choosing destinations than men. H2a and H2c are accepted and H2b is rejected. When choosing a holiday destination, married participants are more affected by social media shares and the effect of social media than single participants. H3abc, H4abc, H5abc and H6abc are rejected. Because the significance levels of social media shares, recommendations from traditional channels and the effect of social media were found to be greater than 0.05. According to these results, the effect of social media; there is no significant difference according to education, age, social media usage experience and daily usage time.

H7a and H7b were rejected, while H7c was accepted. There is a significant difference in the effect of social media according to the occupations of the participants. According to the results of the LSD Test, this difference is due to the students. Pearson Correlation Test was used to look at the relationship between the variables. A very low and significant relationship was found between the effect of social media and social media shares. A low-level significant relationship was found between recommendations from traditional channels and social media shares.



JOEEP

Journal Homepage: <http://dergipark.org.tr/joeeep>



Derleme Makalesi ● Review Article

Evaluation Of Domestic Violence and Substance Addiction as A Social Work Field

Bir Sosyal Hizmet Alanı Olarak Aile İçi Şiddet Ve Madde Bağımlılığının Değerlendirilmesi

Esin Tüccar ^{a,*} & Elvan Yavuz ^b

^aDr., E-mail: esintuccar@gmail.com İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi (Mezun)

ORCID:0000-0002-8349-6042

^bDr., E-mail: elvanjavuz8@gmail.com İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi (Mezun)

ORCID: 0000-0002-9004-4060

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 8 Eylül 2022

Düzeltilme tarihi: 14 Kasım 2022

Kabul tarihi: 26 Kasım 2022

Anahtar Kelimeler:

Aile içi şiddet

Madde bağımlılığı

Sosyal hizmet

ARTICLE INFO

Article history:

Received: Sep 8, 2021

Received in revised form: Nov 14, 2022

Accepted: Nov 26, 2022

Keywords:

Domestic violence

Substance abuse

Social work

ÖZ

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte, bireylerin yaşadıkları sorunlar değişime uğramıştır. Dünya çapında, aile içi şiddet ve madde bağımlılığı bireylerin günümüzde sıklıkla yaşadığı sorunlar kapsamındadır. Aile kurumu da bu sorunlardan etkilenen grupların başında yer almaktadır. Madde kullanan bireylerin oranının geçmişe oranla artması, şiddeti de beraberinde getirmektedir. Bu çalışma, literatürdeki bilgiler ışığında yapılmış olan bir derleme çalışmasıdır. Literatür bilgisinin yanı sıra, çalışmada, aile içi şiddete ek olarak madde bağımlılığı sorununun yaşandığı bir vaka örneği ele alınmıştır. Bu çalışmada, sosyal hizmet bağlamında nasıl bir yol izlendiği, sosyal hizmetin çevresi içinde birey ve bütüncül yaklaşımından hareketle sosyal hizmet uygulamaları literatür çerçevesinde anlatılacaktır.

ABSTRACT

With the development of technology, the problems experienced by individuals have changed. Worldwide, domestic violence and substance abuse are among the problems that individuals frequently experience today. The family institution is also one of the groups affected by these problems. The increase in the rate of individuals using substances compared to the past brings violence along with it. This study is a compilation study made in the light of the information in the literature. In addition to the knowledge of the literature, a case example of substance addiction in addition to domestic violence is discussed in the study. In this study, social work practices will be explained within the framework of the literature, based on the individual and holistic approach in the social work environment and how it is followed in the context of social work.

1. Introduction

The family, which forms the basis of society, has an important function in the progress, development, change and transformation of societies. Family; “Beyond a formal union of women, men and children, it is an environment where the closest and longest relationships are maintained, where the physical, social and psychological care and equipment of the

individual (such as speech, agreement, competition, conflict) is provided or provided.” (Mavili Aktaş, 2013). The family is of great importance in the preparation and inclusion of the individual in society from the moment he/she is born. The stronger and healthier the attitudes, attitudes and behaviors of family members towards each other, the stronger, healthier and more functional the

* Sorumlu yazar/Corresponding author.

e-posta: elvanjavuz8@gmail.com

Atf/Cite as: Tüccar, E. & Yavuz, E. (2022). Evaluation Of Domestic Violence and Substance Addiction as A Social Work Field. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2) 625-630.

e-ISSN: 2651-5318. © 2022 TÜBİTAK ULAKBİM DergiPark ev sahipliğinde. [Hosting by TUBITAK ULAKBİM JournalPark.

individuals' relations with the society will be (Zevkliler, 1992). However, unhealthy relationships, attitudes and behaviors of individuals with each other constitute the basis of "domestic violence". As a result of the fact that agricultural activities were replaced by different economic pursuits with industrialization, migration to the cities became a factor on family structure especially after the 1950s (Koc, 2018; Karagöz, 2015).

2. Domestic Violence

With the changing family structure, domestic violence issues have also started to be talked about more, and it has become a common problem in the global context and it has started to be discussed with wider masses. In this regard, the World Health Organization has made the following definition of violence: "As a result of the deliberate application of physical force or power to another in the form of threat or reality, the act applied to the exposed person causes or is likely to cause injury, death and psychological harm" (Polat, 2016). According to the World Report on Violence and Health, there are categories about individuals exposed to violence. These are violence against the person, interpersonal violence and collective violence. Domestic violence is examined under the title of interpersonal violence from these categories. With the development of technology, the type of violence called "cyber violence" is also included in the literature in recent years. This type of violence has various effects on the family institution. With the intense use of social media, family members' sharing their problems on the internet instead of sharing with each other leads to deterioration or weakening of family relations (Yalçın & Yalçın, 2018). There are many biological, psychological, social and cultural reasons for domestic violence. It is possible to see different definitions of domestic violence in the literature. Domestic violence is the risk of one's body, life, independence or psychic integrity by other family members by force (Page and İnce, 2008). According to another definition, domestic violence is the threat that the individual shows in the form of acts that violate the physical, mental, sexual, economic or social freedom of his children, parents, siblings, spouse or other family members, or on the basis of the family members' urge to control each other, It is possible to see various definitions that define many behaviors such as insult, murder, sexual assault (Özgentürk et al. 2012). In the concept of violence, only physical violence should not come to mind. In addition to physical violence, there are also verbal, sexual, economic, psychological and emotional violences. Although all family members are involved in the concept of domestic violence, more than 90% of those exposed to domestic violence in our country are women and children (Sezen, 2018). According to Law No. 6284, violence against women is defined as "all kinds of attitudes and behaviors that are perpetrated against women simply because they are women or that affect women in general and lead to discrimination based on gender and violation of women's human rights" (<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.6284.pdf>).

Although violence against women is not only a social problem in society; It should not be ignored that there are factors that threaten women's life and prevent their participation in social life (Atan & Atan, 2017). When we look at the studies, it has been determined that the most important factor in terms of violence level is related to marital status. While the rate of physical violence for single women is 7%, with marriage this rate increased approximately five times and reached 34%. It doubled and reached 74% when the woman lived independently or got divorced (Ministry of Health, 2013). In addition, there has been an increase in domestic violence due to the Covid-19 pandemic in the world and in our country. According to the domestic violence report published by the United Nations Women's Commission in 2020, it has been reported that domestic violence cases have increased throughout the world during the pandemic process (Tuncay and Tekin, 2021). According to the data published by the United Nations after the Covid-19 pandemic, during the pandemic process, the cases of violence against women increased compared to the pre-pandemic period and increased by approximately 25% (Policy Summary: The Impact of Covid-19 on Women, <https://turkey.un.org/sites/default/files/2020-06/policy-brief-the-impact-of-covid-19-on-women-en.pdf>).

Global processes such as the pandemic, which affects the mental health of the society and individuals, which the whole world lives in, also affect many social areas. Many disadvantaged groups are more affected by this process. Domestic violence and violence against women can also turn into more social problems in times of such social difficulties. In order to solve these problems, many professions can combine and offer solutions for the problem area. Social work studies and professionals working in this field, while working with the phenomenon of domestic violence, make an intervention plan according to the problem and perform their applications at micro, mezzo and macro levels. While social workers focus on the phenomenon of domestic violence at a micro level, they must first recognize and understand the existing problem. It should pursue the best interests of individuals. Social service professionals working in this field during the intervention process take on the roles of advocate, mediator, intermediary, educator, and reinforcer (Tuncay and Tekin, 2021: 265). In addition, at the mezzo level, social workers evaluate the clients as a whole, biopsychosocially, with all and different dimensions, and the client in a situational or ecological sense (Payne, 1997). It first protects and strengthens the victim of violence, and then plans work to regulate the relations with the environment. At the macro level, it plans and carries out studies on the formation, monitoring and functioning of social policies, and increases social awareness. Social work profession and studies working with individual, group and society have the important mission of protecting-preventing-supporting and improving domestic violence. In this respect, an important social problem area such as domestic violence may be

related to another problem area such as substance abuse. For this purpose, a case study examining the relationship between domestic violence and substance abuse is also discussed in this article.

3. Drug Addiction

Addictive substances have been used for different reasons in many geographies throughout human history, as they are natural resources that have also existed in nature in the past. These substances, which were used for treatment in the field of health in the first periods, started to be abused with the discovery of various properties in the following periods. Substance use, as it turned into addiction, started to become a social problem and evolved into a mental illness that needed treatment (Uzbay, 2009). Matter, all kinds of chemicals such as alcohol, tobacco, heroin, cocaine or drugs that adversely affect physical and mental health cause abuse and addiction, can be taken in various forms, cause intoxication and drowsiness, cause changes in emotion, perception, cognitive and other functions of the brain. (Altuner et al. 2009: 88; Başkurt, 2003: 75). Dependence is a situation where the use of a substance cannot be prevented even though increasing over time causes problems in the life of the individual as a result of pleasure developing against the purpose and against that substance, and a state of abstinence occurs when the substance intake is reduced or stopped. The common features of addictive substances are that they have a reinforcing effect on their own intake. Its effects on the reward system in the brain cause the substance to be enjoyable and addictive by reusing it. The addicted person continues to use the substance they are addicted to repetitively, despite the negative consequences (Işık, 2009; Uluğ, 2007). In other words, addiction can also be expressed as the emotional void or perception of inadequacy experienced by the individual as a way of getting support with chemicals taken from outside (Tuncer, 2007). Addiction brings many problems such as medical, psychosocial, psychiatric, familial, occupational and economic ones (Daley & Feit, 2013). Some of these problems are problems such as the delinquency of the individual due to the physiological and psychological effects of domestic violence or substance use disorder. These problems pose multiple risks and dangers for individuals and society (Karataşoğlu, 2013). Today, alcohol and substance abuse are from the most important public health problems (Karakuş et al. 2012: 38; Ulukoca et al. 2013:230). There are various risk factors that cause substance addiction. These elements can be psychosocial, familial, cultural and sociocultural. Examples can be extended such as sense of discovery, individual tendency, peer pressure, inadequacy in coping skills, desire to look different, presence of an individual or individuals in the family who use drugs and substance use is tolerated, individual's desire to appear strong, biological factors, leisure time, social environment in which the individual lives. Factors such as approval of substance addiction, traumatic events experienced by the individual, and inadequate perceived social support can cause substance addiction (Zastrow, 2010; Dilbaz et al.

2014; Ögel, 2014). Substance addiction negatively affects the family as well as the individual. Therefore, the relationship between family members tends to become increasingly unhealthy due to substance use. Although the family factor is an important risk in addiction, it is also considered as a protective and healing factor since family members are present at every stage of the process (Küçükşen et al. 2016). However, family can also have negative effects in substance addiction. The presence of an addicted individual in the family of most of the substance addicted individuals has been observed. Dependency is often seen in divorced or broken family forms. At the same time, the children of parents who cannot cope with problems or produce solutions are also considered as risky in terms of substance use (Erükçü Akbaş & Mutlu, 2016). In a study conducted to evaluate the families (according to their socioeconomic and family relations) of young individuals aged 13-18 who are drug addicts, young individuals who grow up in families with low income level, poor family interaction and communication, and have difficulties in solving problems, tend to use substances. (Arslan, 2016). There are various approaches to substance abuse. The current approach is the biopsychosocial model. According to this model, addiction is explained by a combination of biological, psychological and social factors. According to the biopsychosocial model, addiction emerges with these three components (Borsos, 2009). Antisocial personality disorder is frequently encountered in addicted individuals. Borderline and passive-aggressive personality disorders are listed as personality disorders mostly seen in addicts (Ögel, 2001). Substance abuse is a brain disease that causes functional disorders in the brain as in schizophrenia, depression, epilepsy, Parkinson's or Alzheimer's disease and they should be examined in this context.

There are three phases of successful substance abuse treatment:

1. Isolation Period: The addicted person is isolated from the society by being admitted to the clinic where he/she will be treated.
2. Purification Period: In order to completely cut off the person's connection with the substance and pass the withdrawal syndrome, a low rate of addictive substances and tranquilizers are given to purify the body from the substance.
3. Rehabilitation Period: This phase may take longer than the other two phases. By focusing on familial, social and psychological problems that cause the individual's substance use, coping skills are developed. In addition, the probability of relapse is high in individuals who are treated and fit into society (Uzbay, 2009).

4. A Case Study of Domestic Violence and Drug Addiction

The case study we will examine is the story of a mother of two children, who was born in 1990. Applicant H. has four

siblings. Since her father cares about her education, he allowed H. to continue her high school education with her brothers. H. stated that there was no problem in her relations with her elementary family during her childhood and youth. She stated that her father was a construction worker, and he had rarely spent time with them. She said that she was more attached to her mother, than to her father. She stated that she sank into a deep depression after her mother's death, and that she continued her life with psychiatric drugs. She stated that she was on good terms with her siblings before. Yet, after the decision of divorce, neither her siblings nor her father supported her. Therefore, she do not see any of them. At the time of the decision of divorce, her father and siblings said that she could return to her father's house only if she leaves her children to his father. As a result, H. has not seen her family members for 8 months. H. stated that she had a boyfriend during her high school years, but her family forced her to marry her husband that commits violence, just because they were relatives. Ms. H. stated that she married her husband at the age of 19, their marriage lasted 10 years, and that she had been subjected to violence since the first year they got married. However, she was afraid of divorce due to the pressure of society. She stated that her husband did not have a regular job. Although her mother constantly supported them during their marriage, and that her husband did not return to the home for weeks, leaving her alone at home. H. suspects that her husband has a religious marriage partner in Istanbul, other than herself. H. stated that she went to house cleaning in order to take care of her children, that she sometimes worked for a tailor, and she received financial assistance from the district governor's office. She stated that her husband, whom she was about to divorce, constantly used alcohol and drugs, that he came to house with his friends, and forced her to serve them, and that resorted to physical and psychological violence if she does not serve. H. stated that her children also witnessed the domestic violence, and that they informed the police on such a day, and thereby her connection with violence prevention and monitoring centers has occurred. She stated that her son and daughter received psychological help and that their psychological condition has improved. H. wants to find a regular job, and to start a new life with her children. He also expressed her discomfort with the prolongation of the divorce process, stating that her husband had accepted the divorce on the condition that he would take the children, and that the lawyer did not care enough about the process.

The system that the social worker needs to change is the target system. In this context, deliberate changing steps (acquaintance-making connection, pre-evaluation, planning, implementation, final evaluation, termination and monitoring) were applied for the comprehensive evaluation of the target system. Considering the case, it was observed that H. had primarily needed the psychological support and the legal counseling. In addition to her husband's addiction to alcohol and drugs, his violent behavior against her made it compulsory for Ms. H. and her children to be legally protected. The lack of her economic competence put her in

an even more difficult condition in this process. The priority targets are to meet the educational needs of her children, following-up of the divorce case, finding H. a regular job, and continuing individual interviews throughout the process.

As her children, H. was also provided with the proper psychological support. Necessary medical examinations of her children were made in the hospital, under the supervision of a social worker. Since they had no income, financial aid was granted to them. Interviews were held in communication with a social worker, a psychiatrist, and a lawyer. In these interviews, proper guidance and evaluations were made about Ms. H.'s employment. Educational support was provided to her children to maintain the continuity of their education. Necessary information was provided through interviews with the school counselor and classroom teacher, and their support was requested in this context. It was observed that the lawyer assigned to case of H. caused setbacks in the case. Therefore, legal consultancy service was provided to H. in order for the divorce case to proceed in a healthier way. During the interviews, the rules that H. and her children should follow were emphasized, in order to facilitate their adaptation to the shelter. When the case is concluded, and the living conditions of children and H. reach an acceptable level, they will be supported to find a house to stay. At the same time, husband of Ms. H, whom is addicted to drugs and whom Ms. H is in the process of divorce with, was offered a treatment and rehabilitation process in order to quit the addiction. While working with Ms. H. in the case, studies were planned for her social environment with the understanding of the individual in her environment.

5. Discussion, Conclusion and Recommendations

As it can be observed in the case study, violence and drug addiction are two factors that severely damage family relations and the relationship between spouses. Domestic violence and drug addiction damage family relationships and relationship between spouses. The discord between the parents is also reflected in the children. This disagreement sets a bad example for children. Witnessing violence and bad events in the family at a young age is quite traumatic for their future lives. It is also very important for individuals to develop healthy and functional relationships with their elementary families. The healthier the relations with the root family, the healthier the relations of the individual with the environment, and the family whom he/she starts a family. While working on issues such as domestic violence and drug addiction, the Social Worker should manage the case with the concept of the individual within the knowledge, skills, values and environment of social work. Interviews with the clients should be carried out by collecting and analyzing the related information about the cause of the problem. In the context of social work, social workers working with substance addiction have a great importance in the fight against addiction. Social workers in the multidisciplinary team perform their professional practices at protective-preventive, educational-supportive and rehabilitative levels.

They examine the addicted individual with the concept of the individual in their environment holistically and do their work. Social workers working in the field of addiction treatment and working in the medical field effectively realize the purpose of the treatment with their work at different stages of the treatment; they contribute to increasing the well-being of the individual (Polat, 2014). In order for the addicted individual to re-adapt to social life after treatment, social workers should work at micro, mezzo and macro levels. Interventions at this level target individuals, families, groups and society. The aim at this level is to bring about change in individual functioning, social relations, and people's interactions with social and institutional resources. In addition to the micro-level work with the individual, knowledge and skills as a mezzo, counseling skills for the individual and the family, crisis intervention and group work should be planned. Macro level intervention includes working with larger systems such as teams, organizations, service networks. The target of change is organizations and their functions, structures and goals. In order to create change at the organizational level, group dynamics, facilitation in the decision-making process, organization and planning skills are mostly used in this process. Macro-level intervention is the state of social workers to be functional in areas such as community-level organization, social planning, regional development, community education, policy development, and social action (O'Melia & Dubois, 2013). In this context, social workers can play an effective role in the post-treatment reintegration process with different methods. For example, studies in different areas such as "social support strategies, occupational and activity-oriented strategies, skill development strategies and advocacy strategies" (Hawkins & Catalano, 1985) should be planned. As seen in the example case, while the victim of violence, Ms. H. is given legal counseling, many complementary and supportive studies such as the education processes and educational opportunities of her children, the living conditions of her children and herself, their psychosocial and economic needs and solution suggestions, rehabilitation programs for her husband to quit alcohol and drugs were carried out together. It is essential that policies regarding violence against women, domestic violence and substance abuse are further expanded and implemented in a qualified manner. Policies should be developed both through state policies and local governments, and the basis for the implementation of these policies should be prepared. Although substance addiction, which is a worldwide problem today, cannot be completely eliminated, the number of individuals using substances can be reduced with qualified laws and strategies. In this regard, education and rehabilitation programs on substance abuse should be organized in order to encourage individuals for treatment. It is thought that reducing the rate of substance use will increase the quality of life of these individuals and their families and will be protective-preventive in reducing domestic violence.

References

- Altuner, D., Engin, N., Gürer, C., Akyay, İ., Akgül, A. (2009). Madde Kullanımı ve Suç İlişkisi: Kesitsel Bir Araştırma. *Tıp Araştırmaları Dergisi*, 7(2), 87-94.
- Arslan, H. (2016). Ankara İli Polatlı İlçesindeki Ailelerin Sosyoekonomik Düzeyleri ve Aile İçi İlişkiler Temelinde 13-18 Yaş Gençlerde Madde Bağımlılığı. Doktora Tezi. Ankara: Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi.
- Atan, S. ve Atan, M. (2017). Şiddetin Kadın İstihdamında Yarattığı Etkiler. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, 285-302.
- Başkurt, İ. (2003). Gençlik, Madde Bağımlılığı ve Koruma Yolları. *İ.Ü. İlahiyat Fakültesi Dergisi*, (7), 73-114.
- Borsos, D. (2009). Models of addiction. In: Fisher G, Roget NA (eds). *Encyclopedia of Substance Abuse Prevention, Treatment & Recovery*. USA: Sage Publications; 10-12.
- Browne, T.A. (2006). Social work roles in health-care settings. In: Gehlert, S., Browne, T.A. (eds). *Handbook of Health Social Work*. USA: John Wiley & Sons, 24.
- Daley, D.C., Feit, M.D. (2013). The many roles of social workers in the prevention and treatment of alcohol and drug addiction: a major health and social problem affecting individuals, families, and society. *Social Work Public Health*, 28(3-4): 159-164.
- Dilbaz, N., Enez Darçın, A., Nurmedov, S., Noyan, O., Başabak, A.Z., Mordağ, O., Çengel, S.M., Dağ, M. (2014). Madde kullanım riski ve madde bağımlılığından korunma. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Aile Eğitim Programı, Ankara.
- Duyan, V. (2003). Sosyal Hizmetin İşlev ve Roller. *Toplum ve Sosyal Hizmet*, 14(2),1-22.
- Erişim Akbaş, G., Mutlu, E., (2016). Madde Bağımlılığı Tedavisi Gören Kişilerin Bağımlılık ve Tedavi Deneyimleri. *Toplum ve Sosyal Hizmet*, 27(1), 101-122.
- Hawkins, J.D., Catalano, R. (1985). Aftercare in Drug Abuse Treatment. *The International Journal of the Addictions*, 20(6-7):917-945.
- <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.6284.pdf>
Erişim Tarihi: 28.07.2022
- Işık, E. (2009). Erişkinlerde klinik psikofarmakoloji. *Güncel Temel ve Klinik Psikofarmakoloji*. (Ed. E Işık, T Uzbay): 337-359, İstanbul, Golden Medya Baskı.
- Karagöz, L. (2015). Türkiye'de Aile Politikalarında Bütünlük İhtiyacı. *İlmi Etüdler Derneği Politika Notu*.
- Karakuş, G., Evlice, Y.E., Tamam, L. (2012). Psikiyatri Kliniğinde Yatan Hastalarda Alkol ve Madde Kullanım Bozukluğu Sıklığı. *Çukurova Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 37, 37-48.

- Karataşoğlu, S. (2013). Sosyal Politika Boyutuyla Madde Bağımlılığı. *Türk İdare Dergisi*, 476: 321-352.
- Koç, İ. (2018). Türkiye’de Aile Yapısının Değişimi Sürecinde Tek Ebeveynli Ailelerin Oluşumu, Belirleyicileri ve Refah Durumu, Türkiye Aile Yapısı İleri İstatistik Analizi içinde, Araştırma ve Politika Serisi-65, Ankara: 36-84.
- Küçükşen, K., Şener, M., Tekin, H., Demirel, B. (2016). Madde Bağımlısı Bireylerde Aile İşlevselliği ve Sosyal Destek Algısı. *The Journal of Acedemic Social Science Studies*, 53, 199-212.
- Mavili Aktaş, A. (2013). Aile Danışmanlığı ve Hizmet Yaklaşımı, Sosyal Politika ve Kamu Yönetimi Bileşenleriyle Sosyal Hizmet Temelleri ve Uygulama Alanları, Yay. Haz. H. Acar, N. Negiz & E. Akman, Ankara, Maya Akademi, 181-194.
- O’Melia, M.W., Dubois, B.L. (2013). *Generalist Social Work Practice: An Empowering Approach*. USA: Pearson, 14-18.
- Ögel, K. (2014). Bağımlı Aileleri İçin Rehber Kitap. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Genel Yayın: 3008, 1. Basım, İstanbul.
- Ögel, K. (2001). İnsan, Yaşam ve Bağımlılık Tartışmalar ve Gerekçeler. *IQ Kültür Sanat Yayıncılık*, İstanbul.
- Özgentürk, İ., Karğın, V., Baltacı, H. (2012). Aile İçi Şiddet ve Şiddetin Nesilden Nesile İletilmesi. *Polis Bilimleri Dergisi*, 14 (4).
- Page, A. Z., İnce, M. (2008). Aile İçi Şiddet Konusunda Bir Derleme. *Türk Psikoloji Yazıları*, 11(22), 81-94.
- Payne, M. (1997). *Modern Social Work Theory*. Consultant Editor: Campling, MacMillan Press.
- Polat, G. (2014). Madde Bağımlılığı Tedavisinde Sosyal Hizmet Mesleği. *Okmeydanı Tıp Dergisi*, 30(2), 143-148.
- Polat, O. (2016). Şiddet. *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*, 22(1),15-34.
- Politika Özeti: Covid-19’un Kadınlar Üzerindeki Etkisi, <https://turkey.un.org/sites/default/files/2020-06/policy-brief-the-impact-of-covid-19-on-women-en.pdf>. Erişim Tarihi: 29.07.2022
- Sağlık Bakanlığı (2013). Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü. Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması.
- Sezen, A. (2018). Kadına Yönelik Aile İçi Şiddetin Boşanma Davalarına Yansımaları. *Bilge Kadın Araştırma Merkezi*, <http://www.bilka.org.tr/page.asp>.
- Sheafor, B.W., & Horejsi, C.R. (2003). *Techniques and guidelines for social work*. ABD: Pearson Education Inc.
- Tuncay, T., Tekin, H.H. (2021). Sosyal Hizmet Mesleğinin ABC’si Temel Kavramlar, Sosyal Sorunlar, Çalışma Alanları, Müdahale Ölçekleri. Nika Yayınevi, 1. Baskı, Ankara.
- Tuncer, L. (2007). Cumhuriyet Döneminden Bugüne Madde Bağımlılığı ile Mücadelede İç Güvenlik ve Milli Ahlak Faktörlerinin Yeri ve Önemi Üzerinde Bir Deneme. Yüksek lisans tezi. Elazığ: Fırat Üniversitesi.
- Uluğ, B. (2007). Alkol Kullanımı ile İlişkili Bozukluklar. *Psikiyatri Temel Kitabı* (Ed. C Güleç, E Köroğlu): 161-172. Ankara, HYB Basım Yayın.
- Ulukoca, N., Gökğöz, Ş., Karakoç, A. (2013). Kırklareli Üniversitesi Öğrencileri Arasında Sigara, Alkol ve Madde Kullanım Sıklığı. *Fırat Tıp Dergisi*, 18(4), 230-234.
- Uzbaş, İ.T. (2009). Madde Bağımlılığının Tarihçesi, Tanımı, Genel Bilgiler ve Bağımlılık Yapan Maddeler. *Meslek İçi Sürekli Eğitim Dergisi*, 21, 5-15.
- Yalçın, M., Yalçın, M. (2018). Sosyal Medya Kullanımı ve Aile İçi İletişim İlişkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(57),739.
- Zastrow, C. (2010). *Sosyal Hizmete Giriş*. Ankara: Nika Yayınevi.
- Zevkliler, A. (1992). *Medeni Hukuk: Giriş ve Başlangıç Hükümleri, Kişiler Hukuku, Gerçek Kişiler-Tüzel Kişiler, Aile Hukuku; medeni kanundaki son değişikliklere göre hazırlanmıştır*. Savaş Yayınları.